



Facultad de Administración y Negocios
Contabilidad

Tesis:
**“Gestión de Riesgos de Inventarios y su
Incidencia en la Situación Financiera de
las Distribuidoras Farmacéuticas
Arequipa- Arequipa. 2017”**

Nora Maribel Chicaña Cárdenas
Carmen Rosa Ramirez Nuñonca

Para optar el Título Profesional de
Contador Público

Asesor:
German Yvan Villafuerte Bernedo

Arequipa – Perú
2019.

DEDICATORIA

Dedicado a todas las personas que han formado parte de nuestras vidas y sobre todo que siempre confiaron en nosotras, tal vez nos olvidemos de alguno de ellos, lo cual es injusto, pero saben ellos que se les tiene presente en lo más profundo de nuestro ser y en especial a nuestras madres que fueron nuestro motores y mi motivos para culminar la carrera y por ellas somos lo que somos.

AGRADECIMIENTO

A nuestro padre Celestial que fue mi guía y sobre todo me dio las fuerzas necesarias para poder culminar este trabajo que parecía que no tenía final.

A nuestro asesor y a todos nuestros profesores de la carrera profesional de contabilidad de la universidad, por su asesoría, orientación y tiempo dedicado; asimismo un agradecimiento a todas las empresas que nos brindaron información necesaria para poder desarrollar el presente trabajo de investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el objetivo de proponer alternativas para la prevención de gestión de riesgos de inventarios y cómo repercute todo esto en la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas. El tipo de investigación realizada es descriptiva. La recolección de datos se realizó a través de una encuesta, que consta de 21 preguntas que fue elaborada en base a los instrumentos. Se aplicó a una población de 24 distribuidoras farmacéuticas, para la confiabilidad de los resultados se utilizó el coeficiente de alfa de Cronbach. Para el presente trabajo se utilizó el método de observación y el método descriptivo, el cual nos permitirá a tener una exploración de los factores que afectan a la empresa al no tener un sistema que garantice de manera eficiente sus recursos, las técnicas de recolección de información, el cual nos permitirá detectar los aspectos relevantes para el desarrollo del presente trabajo. Concluimos que nuestro de trabajo investigación nos da como resultado que existen riesgos en los procesos de pedido, recepción, almacenamiento, despacho, facturación, repartición, esto afecta y se ve reflejado en la situación financiera, donde se recomienda tener un manual de organización y funciones, verificar que el personal tenga los conocimientos necesarios para una correcta manipulación de medicamentos, pedir informe mensual de cada proceso, para poder evitar riesgos en este sector.

Palabras Clave: Farmacéutica, financiera, inventario.

ABSTRACT

The present research work was carried out with the objective of proposing alternatives for the prevention of inventory risk management and how this affects the financial situation of the pharmaceutical distributors.

The type of research carried out with which the present work was developed is qualitative descriptive. The data collection was done through a survey, which consists of 21 questions that was elaborated based on the instruments. It was applied to a population of 24 pharmaceutical distributors, for the reliability of the results the Cronbach's alpha coefficient was used.

For the present work we used the method of observation and the descriptive method, which will allow us to have an exploration of the factors that affect the company by not having a system that efficiently guarantees its resources, information gathering techniques , which will allow us to detect the relevant aspects for the development of this work.

We conclude that our work research results in that there are risks in the ordering, reception, storage, dispatch, billing, distribution processes, this affects and is reflected in the financial situation, where it is recommended to have an organization and functions manual , verify that the personnel have the necessary knowledge for a correct handling of medicines, request a monthly report of each process, in order to avoid risks in this sector

Keywords: Pharmaceutical, financial, inventory.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
resumen.....	IV
ABSTRACT	V
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
INDICE DE GRAFICOS	X
INTRODUCCIÓN	XI
CAPÍTULO 1.....	1
GENERALIDADES	1
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.1.1 Pregunta Principal de Investigación	2
1.1.2 Preguntas Secundarias de Investigación	2
1.2 Objetivos de la Investigación	2
1.2.1 Objetivo General	2
1.2.2 Objetivos Específicos.....	3
1.3. Hipótesis.....	3
1.4. Justificación e Importancia	3
1.5. Alcances y Limitaciones.....	4
1.5.1. Alcance	4
1.5.2. Limitación.....	4
CAPÍTULO 2.....	5
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.1 Marco conceptual.....	5
2.2. Marco Teórico.....	6
2.2.3 Evaluación de los riesgos	6
2.2.4 Características de los riesgos	7

2.6 Marco legal	21
CAPÍTULO 3.....	23
ESTADO DEL ARTE.....	23
Fuente: Elaboración propia	24
CAPÍTULO 4.....	25
METODOLOGÍA	25
4.1. Metodología de la investigación.....	25
4.1.1. Método de la investigación	25
4.1.2. Técnica de investigación.....	25
Encuesta	26
4.1.3. Diseño de la investigación	26
4.2. Descripción de la investigación.....	26
4.2.1. Estudio de caso (incluir elementos sobre área, campo, línea)	26
4.2.2. Población.....	26
4.2.3. Muestra	28
4.2.4. Técnicas de observación e instrumentos de colecta y procesamiento de datos. 29	
CAPÍTULO 5.....	30
Desarrollo de la tesis	30
DISeÑO DE LA PROPUESTA.....	30
CAPÍTULO 6.....	33
RESULTADO Y ANÁLISIS	33
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES.....	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	60
ANEXOS.....	63

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE PEDIDO	9
TABLA 2: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE RECEPCIÓN.....	10
TABLA 3: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE ALMACENAMIENTO	11
TABLA 4: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE DESPACHO DE LA MERCADERÍA	12
TABLA 5: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE FACTURACIÓN.	13
TABLA 6: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN.....	14
TABLA 7: ESTADO DEL ARTE.....	24
TABLA 8: RELACIÓN DE LAS DISTRIBUIDORAS FARMACÉUTICAS	27
TABLA 9: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE	29
TABLA 10 PROPUESTA ÁREA DE ALMACÉN	31
TABLA 11 PERFIL PROPUESTO PARA JEFE DE ALMACÉN	32
TABLA 12 SEGURO CONTRA RIESGO	33
TABLA 13 TIPO DE SEGURO.....	35
TABLA 14 COMPRAS AL CONTADO	36
TABLA 15 COMPRAS REALIZADAS A CRÉDITO.....	37
TABLA 16 VENTAS MENSUALES.....	38
TABLA 17 VENTAS REALIZADAS AL CONTADO.....	39
TABLA 18 VENTAS REALIZADAS A CRÉDITO.....	40
TABLA 19 LIQUIDEZ	41
TABLA 20 PORCENTAJE OBTENIDO POR CRÉDITO, PRESTAMOS.....	42
TABLA 21 FUENTE DE CRÉDITOS, PRESTAMOS	43
TABLA 22 INCIDENCIA DE LOS INVENTARIOS SOBRE LA RENTABILIDAD.....	44
TABLA 23 RENTABILIDAD	45
TABLA 24 GESTIÓN DE RIESGOS DE INVENTARIOS.....	46
TABLA 25 ENCARGADO DEL PEDIDO	47
TABLA 26 TIEMPO DE SOLICITUD DE PEDIDOS.....	48
TABLA 27 PORCENTAJE DE TRABAJADORES EN EL ALMACÉN	49

TABLA 28 ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS	50
TABLA 29 RETIRO DE UN PRODUCTO FARMACÉUTICO POR VENCER.....	51
TABLA 30 FALTA DE CONTROL DE INVENTARIOS.....	52
TABLA 31 SOLUCIÓN A ENTREGAS ERRÓNEAS.....	53
TABLA 32 TIEMPO DE ENTREGA DEL PEDIDO.....	54

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO. 1 SEGURO CONTRA RIESGO	34
GRAFICO. 2 TIPO DE SEGURO.....	35
GRAFICO. 3 COMPRAS AL CONTADO	36
GRAFICO. 4 COMPRAS A CRÉDITO.....	37
GRAFICO. 5 VENTAS MENSUALES	38
GRAFICO. 6 VENTAS REALIZADAS AL CONTADO	39
GRAFICO. 7 VENTAS REALIZADAS A CRÉDITO	40
GRAFICO. 8 LIQUIDEZ.....	41
GRAFICO. 9 PORCENTAJE OBTENIDO POR CRÉDITO, PRÉSTAMOS	42
GRAFICO. 10 FUENTE DE CRÉDITOS, PRESTAMOS.....	43
GRAFICO. 11 INCIDENCIA DE LOS INVENTARIOS SOBRE LA RENTABILIDAD	44
GRAFICO. 12 RENTABILIDAD.....	45
GRAFICO. 13 GESTIÓN DE RIESGO DE INVENTARIOS	46
GRAFICO. 14 ENCARGADO DEL PEDIDO	47
GRAFICO. 15 TIEMPO DE SOLICITUD DE PEDIDOS	48
GRAFICO. 16 PORCENTAJE DE TRABAJADORES EN EL ALMACÉN	49
GRAFICO. 17 ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS	50
GRAFICO. 18 RETIRO DE UN PRODUCTO FARMACÉUTICO POR VENCER	51
GRAFICO. 19 FALTA DE CONTROL DE INVENTARIO.....	52
GRAFICO. 20 ENTREGAS ERRÓNEAS	53
GRAFICO. 21 TIEMPO DE ENTREGA DE PEDIDO	54

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo proponer alternativas de gestión de riesgos de inventarios para mejorar la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas, ubicada en la ciudad de Arequipa- Arequipa

Las distribuidoras farmacéuticas comercializan gran cantidad de mercadería que son medicamentos siendo almacenados y organizados en ambientes adecuados para su conservación, manipulación y así ser transportada de manera adecuada por parte del personal lo que hace imprescindible establecer inspecciones periódicas adecuadas mediante políticas, procedimientos para evitar pérdidas inventarios en los almacenes.

La gestión de riesgos de inventario es parte fundamental en toda entidad donde se deben establecer diferentes técnicas y procedimientos, que ayuden con el correcto desarrollo de la organización, además evitara o detectara las falencias, que esto afecte en el control de inventarios y se vea reflejado en la situación financiera.

Para el desarrollo del tema de investigación planteada, el cual está estructurado de la siguiente forma por capítulos:

CAPÍTULO 1, Se presenta las generalidades, descripción de realidad problemática, preguntas de investigación, objetivos de la investigación, justificación e importancia, hipótesis, alcances y limitaciones.

CAPÍTULO 2, Se refiere básicamente al marco teórico de la investigación: definiciones de riesgos, importancia gestión de riesgos, tipos de riesgos, definición de inventarios, componentes relacionados con los inventarios y situación financiera, marco legal.

CAPÍTULO 3, Contiene el estado de arte.

CAPÍTULO 4, Se refiere a la metodología de investigación, técnica de investigación, diseño de investigación, descripción de la investigación, población, muestra y operacionalización de variables.

CAPÍTULO 5, se refiere al desarrollo de la tesis, descripción de la propuesta de tesis.

CAPÍTULO 6, es el desarrollo de resultados y análisis de la presente investigación.

Y al final tenemos las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

De acuerdo a lo expuesto el presente trabajo de investigación es importante y se puede considerar como un aporte a todas aquellas empresas distribuidoras farmacéuticas, que no cuentan con una adecuada gestión de riesgos y así mejorar la situación financiera.

CAPÍTULO 1

GENERALIDADES

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

Siendo promulgada la Ley N° 29459 para las ventas, distribución y comercialización de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, y productos sanitarios, en nuestro país. La responsabilidad está consignada al Ministerio de salud y la Dirección General de medicamentos insumos y Drogas (DIGEMID), siendo así que todos los medicamentos, artículos de tocador y otros productos para la salud, no presenten ningún riesgo en su entrega a las distintas cadenas de farmacias y boticas en nuestra ciudad.

Hoy en día existe un mercado muy competitivo, y las empresas distribuidoras farmacéuticas no son ajenas a este fenómeno ya que tratan de vender sus productos en algunos casos por debajo de valor de mercado afectando su rentabilidad, con el propósito de generar una fidelización con los clientes y posicionarse en el campo de salud.

Las distribuidoras farmacéuticas, son empresas dedicadas a la compra y venta de medicamentos, productos farmacéuticos y artículos de tocador en grandes cantidades, sin medir los riesgos que conlleva en mantenerlos almacenados.

Si no cuentan con una buena política administrativa puede traer consecuencias negativas, en cada proceso, desde el momento en que se realiza: el pedido, recepción, almacenamiento, facturación, despacho, distribución. Un inadecuado manejo en dichas área, por parte del personal que labora, generaría riesgos de inventarios ya que la mayoría

de estas empresas cuentan con sistemas de control, pero estos no logran reportar los riesgos, pérdidas en cada proceso y originaria un desbalance en los presupuestos destinados.

Como consecuencias de un mal manejo sobre gestiones de riesgo, se verá afectado en: un almacén sobre estocado, mercadería con fecha de vencimientos cortos o que dichos productos se deterioren al no ser almacenados en sus respectivas áreas, trayendo pérdidas económicas para las distribuidoras farmacéuticas.

La presente investigación tiene como finalidad establecer la clasificación de gestión de riesgos de inventarios, mediante alternativas de procedimientos, para evitar pérdidas y una sanción de parte de la DIGEMID, de esta forma contribuiremos con el desarrollo en las distribuidoras farmacéuticas de Arequipa.

1.1.1 Pregunta Principal de Investigación

- ¿Cuál es la incidencia de la gestión de riesgos de inventarios en la situación financiera de las Distribuidoras Farmacéuticas Arequipa-Arequipa 2017?

1.1.2 Preguntas Secundarias de Investigación

- ¿Cuál es la gestión de riesgo de inventarios actuales de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa?
- ¿Cuáles son los procesos utilizados para la gestión de riesgo de inventarios en las distribuidoras farmacéuticas Arequipa?
- ¿Cómo afectara la gestión de riesgo de inventarios en las actividades comerciales de las distribuidoras farmacéuticas?

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

Proponer alternativas de gestión de riesgos de inventarios para mejorar la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa – Arequipa. 2017.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar los factores de gestión de riesgo de inventarios presentes en las distribuidoras farmacéuticas Arequipa – Arequipa. 2017.
- Precisar de qué manera la gestión de riesgos de inventarios influye en la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa – Arequipa. 2017.
- Analizar la gestión de riesgos de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa – Arequipa. 2017.

1.3. Hipótesis

Dado que la Gestión de riesgos de inventarios sirve para mejorar la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas, el cual tendrá un resultado positivo en la mejora de la gestión financiera para las empresas farmacéuticas.

1.4. Justificación e Importancia

Esta investigación, persigue el objetivo de, comprobar la importancia de la gestión de riesgo en las distribuidoras farmacéuticas en la ciudad de Arequipa, esto permitirá que exista una mejora sustancial en la gestión financiera de las empresas, esperando con esto un crecimiento en el desarrollo de esta importante industria, es importante como justificación resaltar varios puntos referentes a esta investigación:

Conveniencia

El presente trabajo de investigación, servirá como herramienta para corregir la problemática planteada en las distribuidoras farmacéuticas, para ello se realizó una búsqueda exhaustiva de información sobre los temas de riesgos de inventarios. Para en conjunto con los instrumentos de recolección de datos, poder determinar los resultados obtenidos en estas, y en base a ello elaborar un manual y política para una adecuada gestión en los inventarios de las distribuidoras farmacéuticas.

Valor Teórico

El presente trabajo de investigación permitirá ser utilizado para futuras investigaciones que tengan relación con las variables formuladas: Riesgos de Inventarios y Situación Financiera en las distribuidoras farmacéuticas del distrito de Arequipa.

El fin de esta investigación será determinar el grado de riesgo de inventarios en el sector de salud, donde deberá analizar variables, los indicadores, sub indicadores entre otros, con el único objetivo de dar alternativas de soluciones a la problemática planteada

Utilidad Metodológica

El presente trabajo de investigación tiene relación entre los riesgos de inventarios y la situación financiera en las empresas distribuidoras farmacéuticas, para dar a conocer la importancia de llevar una adecuada gestión en los almacenes evitando errores ante una posible fiscalización de la DIGEMID.

1.5. Alcances y Limitaciones

1.5.1. Alcance

El presente estudio se realizó para todo el distrito de Arequipa departamento de Arequipa donde se ubica las distribuidoras farmacéuticas.

1.5.2. Limitación

La investigación se limita a la poca veracidad que se obtuvo por parte del personal responsable de las distribuidoras farmacéuticas, ya sea por el tiempo o reserva de la información proporcionada.

CAPÍTULO 2

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 MARCO CONCEPTUAL

2.1.1 Distribuidoras farmacéuticas

Una distribuidora farmacéutica tiene como principal función, la comercialización y distribución de distintos productos. Para para curaciones, equipos hospitalarios quirúrgicos con la finalidad de lograr un diagnóstico en los clientes.

2.1.2 Inventario

Mencionaremos algunas definiciones de autores:

Los inventarios contienen artículos para la venta como: mercaderías, materiales, accesorios para ser consumidos u obtener algún tipo de beneficios, por ello deben de tener una estructura para ser controlados y determinar cuánto hay, cuanto falta, que pedir.(Vizcarra, 2007)

2.1.3 Riesgos

Teniendo presente que toda organización, sin importar el monto de la comercialización y ventas tiene que enfrentar diversos riesgos partiendo de lo externo e interno para ser valorado ya que el riesgo se identifica mediante en diferentes niveles, además el riesgo que presentan las distribuidoras debe ser de preocupación y teniendo una constante evaluación para identificar, analizar y radicar esas falencias, que en un futuro pueda tener consecuencias.

2.2. Marco Teórico

2.2.2 Definición de riesgo

Según (Arens, Elder y Beasley, 2007) Riesgo significa acción cuya posibilidad de ocurrencia es permanente teniendo como consecuencia efectos negativos en los resultados de información financiera, cantidades físicas y monetarias en el stock de inventario.

Según, C.P Fernando Vera Smith y C. P. José de Jesús Flores, define al riesgo como la probabilidad de que suceda un evento negativo, amenaza, daño, peligro o pueda tener consecuencias: es para planear, organizar, dirigir y controlar las actividades relacionadas con la identificación, análisis, evaluación de los riesgos a que está sujeta una organización con el propósito de eliminarlos, reducirlos, retenerlos o transferirlos.

El riesgo es la probabilidad de que una amenaza se convierta en un peligro, la vulnerabilidad o las amenazas, por separado, no representan un peligro. Pero si se juntan, se convierten en un riesgo, o sea en la probabilidad de que ocurra un desastre.

2.2.3 EVALUACIÓN DE LOS RIESGOS

La evaluación de riesgos laborales es la base que sostiene cualquier plan de seguridad. Es lo que permite que los empresarios y/o responsables de la seguridad y salud de los trabajadores analicen las condiciones de trabajo y puedan tomar las acciones más oportunas para eliminar, controlar o disminuir los riesgos derivados de la actividad laboral. Las entidades deben de conocer y abordar los riesgos con los que se enfrenta. Deben fijar objetivos, integrados en las actividades de ventas, comercialización, etc., para que la organización funcione de forma coordinada. Igualmente, debe establecer mecanismos para identificar, analizar y tratar los riesgos correspondientes. El principal objetivo es limitar los riesgos que afectan las actividades de las distribuidoras farmacéuticas.

2.2.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS RIESGOS

a) Identificación de riesgos: Es imprescindible tener un mapeo de estos principalmente por parte de la dirección o alta gerencia este contará con especificaciones de los objetivos generales y particulares detectando las amenazas para enfrentar la interacción dadas entre la empresa y terceros siempre teniendo el análisis de algún factor que contribuya a posibles riesgos.

b) Objetivos de control de riesgo: El objetivo de control es la evaluación permanente que las instituciones deben hacer de los diferentes procesos inherentes a sus actividades productivas y de servicios con la finalidad de evitar la incidencia negativa en las empresas

2.2.5 Tipo de riesgos

- a. **Riesgos de Mercado:** Riesgo de mercado se presenta por procedimiento de componentes externos como tasas de interés, tipos de cambio, inflación, tasa de crecimiento, cantidad, calidad y precio mercancías, que se obtienen traduciéndolas en resultados para el inversionista.
- b. **Riesgos de Crédito:** Es La desventaja potencial que muchos casos incide la empresa, a la posibilidad que la contraparte no verifique pertinentemente un pago o que quebrante con sus obligaciones.
- c. **Riesgos de Liquidez:** es la disposición de un activo para cambiar en dinero efectivo.
- d. **Riesgos del entorno:** Nacen cuando existen fuerzas que provocan cambios en la empresa pudiendo tener cambios significativos para la entidad.

e. Riesgos de mercaderías

Se pueden dar en los siguientes procesos

- Pedido
- Recepción
- Almacenamiento
- Despacho de la mercadería

- Facturación
- Distribución

TABLA 1: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE PEDIDO

ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCIÓN	AGENTE GENERADOR	CAUSA	EFEECTO
PEDIDO	DEMORA	El pedido no se hace a tiempo y se retrasa la mercadería.	Área de compras	Olvido Falta de personal	Deterioro de imagen Pérdida económica Pérdida de clientes
	ERROR	Porque se realizó un mal pedido ya sea por una mala digitación.	Área de compras	Error al digitar Error de chequeo de la mercadería	Deterioro de imagen
	DAÑO	Por una mala manipulación de la mercadería.	Técnicas en farmacia	No hay cuidado en la área de trabajo	Deterioro de imagen Pérdida económica Pérdida de clientes
	FRAUDE	Por una mala realización de los pedidos	Área de compras	Falta de ética Necesidad	Deterioro de imagen Pérdida económica Pérdida de clientes

Fuente: Elaboración propia

TABLA 2: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE RECEPCIÓN

ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCIÓN	AGENTE GENERADOR	CAUSA	EFEECTO
RECEPCIÓN	ERROR	Posible equivocación en la recepción de la mercadería	Técnica en farmacia	Descuido Falta de personal	Deterioro de imagen Pérdida de clientes
	DEMORA	Posible retraso en la recepción de la mercadería	Técnica en farmacia	Falta de motivación Recarga de trabajo	Pérdida de clientes
	FRAUDE	Posible pérdida de la mercadería al momento de la recepción	Técnica en farmacia	Falta de control Falta de ética	Deterioro de imagen Pérdida de clientes

Fuente: Elaboración propia

TABLA 3: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE ALMACENAMIENTO

ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCIÓN	AGENTE GENERADOR	CAUSA	EFEECTO
ALMACENAMIENTO	DAÑO	Por una mala manipulación al momento de almacenar	Técnicas en farmacia	Descuido Falta de personal	Pérdida de clientes Pérdida económica
	HURTO	Al momento de almacenar la mercadería se puede perder	Técnicas en farmacia	Confianza	Pérdida económica
	DEMORA	Demora al momento de almacenar la mercadería	Técnicas en farmacia	Falta de personal Falta de tiempo	Pérdida económica

Fuente: Elaboración propia

TABLA 4: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE DESPACHO DE LA MERCADERÍA

ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCIÓN	AGENTE GENERADOR	CAUSA	EFFECTO
DESPACHO DE LA MERCADERIA	ERROR	Al momento de la entrega de la mercadería puede darse el caso de que la cantidad no sea la correcta o cruce de la mercadería	Técnicas en farmacia	Descuido	Pérdida de clientes
	DEMORA	Se toma demasiado tiempo para entregar la mercadería solicitadas	Técnicas en farmacia	Falta de personal	Pérdida de clientes
	DAÑO	Por descuido puede dañarse al momento de entregar la mercadería	Técnicas en farmacia	Descuido	Pérdida de clientes Perdida económica
	FRAUDE	Cruce o pérdida de la mercadería	Técnicas en farmacia	Falta de ética	Pérdida de clientes Perdida económica

Fuente: Elaboración propia

TABLA 5: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE FACTURACIÓN.

ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCIÓN	AGENTE GENERADOR	CAUSA	EFFECTO
FACTURACIÓN	ERROR	Se ingresó mal al sistema o se facturo de más a lo solicitado	Técnicas en farmacia	Descuido	Pérdida de clientes
	OMISION	No se llevó bien el registro de la mercadería	Técnicas en farmacia	Descuido y sobre exceso de trabajo	Pérdida de clientes

Fuente: Elaboración propia

TABLA 6: IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN

ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCIÓN	AGENTE GENERADOR	CAUSA	EFEECTO
REPARTICIÓN	ACCIDENTE	Puede ocurrir un percance o fallas mecánicas que no fue planeado	REPARTIDOR	Descuido	Deterioro de imagen Pérdida económica
	DEMORA	No se entrega en la fecha indicada de la mercadería	REPARTIDOR	Falta de personal Falta de tiempo	Deterioro de imagen Pérdida económica
	ERROR	Cruce de pedido	REPARTIDOR	Descuido	Pérdida de clientes
	FRAUDE	Perdida de la mercadería	REPARTIDOR	Falta de ética	Pérdida de clientes Pérdida económica

Fuente: Elaboración propia

2.3 Inventario

2.3.1 Definición

Los inventarios son considerados como un conjunto de bienes corpóreos tangibles y existencia, propio y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en proceso) y venta (mercancía y productos terminados).

Según (Solís, 2017). Los inventarios son un grupo de bienes tangibles, existentes, propio y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en procesos) y venta (mercancía y productos terminados).

Hace referencia a acumulaciones o depósitos de materias primas, partes, productos en proceso, productos terminados, o a cualquier otro objeto que se mantiene en la cadena de suministro.

Representa uno de los principales recursos que una empresa comercial o industrial posee. Siendo importante tener un adecuado abastecimiento de inventario, ya que de esto dependen las actividades primarias. (López, 2012)

(Pedro, 2010) Expresa lo siguiente “Se consideran mercadería a todo aquel artículo de comercio conseguido disponible para la venta”.

(López, 2011). Indica la siguiente definición. “los inventarios son todo los activos que las empresas adquieren ya sea para ser vendidos o transformados”.

2.3.2 Objetivo de los inventarios

Los inventarios cumplen unos objetivos claros dentro de una organización, el más importante es proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a las distribuidoras farmacéuticas. Esto con la intención que estén a disposición en el momento indicado para:

- Reducir los riesgos.
- Anticipar las variaciones previstas de la oferta y la demanda.
- Evitar pérdida de la mercadería. (robos, cruces de medicamentos).
- Evitar comprar mercadería a elevados costos.
- Evitar el sobre stock.
- Evitar vencimientos de las medicinas.

2.3.4 Función de los inventarios

(Santos D. d., 1995) Indica que, Los inventarios cumplen unos objetivos claros dentro de una organización, el más importante es proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a las distribuidoras farmacéuticas. Esto con la intención que estén a disposición en el momento indicado para Determina condiciones económicas de aprovisionamiento.

- Determina las óptimas secuencias de operaciones.
- Hace uso óptimo de la capacidad productiva.

2.3.5 Importancia de los inventarios

El inventario les permite a las empresas tener sus bienes y servicios en control, organizados de tal forma que no exista ningún descontrol en la empresa, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado. Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios dado a que la base de todas las organizaciones consiste en la compra y venta de bienes y servicios, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa

(Johnson, 2012) , plantea los inventarios como herramienta de gestión, que brindara a la administración de la empresa a tener control de lo que ingresa y sale de las distribuidoras farmacéuticas. Stock real de las distribuidoras farmacéuticas.

- Cantidad de stock que requiere cada distribuidora farmacéutica.

- Obtener buenas ventas.

2.3.5 Tipos de inventarios

a. Inventario inicial: Es aquel cuya existencia se determina al inicio de las operaciones.

Representa el valor de las existencias de mercaderías en la fecha que comenzó el período contable. Por lo general se elabora al inicio del periodo contable, que suele ser el 1 de enero.

b. Inventario final: Es aquel cuya existencia física y valorada se determina al finalizar un periodo, y sirve para establecer una nueva situación patrimonial. Al relacionar este inventario con el inicial, con las compras y ventas

c. Inventario de productos terminado: Son los bienes aptos que un fabricante ha producido y están disponibles para la venta.

d. Inventario en consignación: Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

e. Inventario en cuarentena: Es aquel inventario que debe cumplir un periodo de almacenamiento antes de disponer del mismo, es aplicado a bienes de consumo.

f. Inventario Perpetuo: Es aquel de que se realiza de manera continuamente.

g. Inventario Físico: Siendo aquel considerado real ya que anotando la variedad de mercaderías en su fecha para su vencimiento donde las partidas entregadas son detalladas para ser reportadas mediante una lista en su conteo del stock que se está llevando para su distribución significando fielmente el valor del activo principal considera en cuatro fases. que son:

- Manejo de inventarios
- Identificación
- Instrucción
- Adiestramiento

h. Inventario Mixto: Teniendo la particularidad este tipo de mercancías las partidas en sus envíos se registran en manera particular o seleccionada.

i. Inventario Mínimo: Teniendo presente para toda empresa, organización e industria es el monto mínimo de inventario siendo continuo en el almacén.

j. Inventario Máximo: Esto se establece en la dirección de control empleadas, dado que puede darse el riesgo llegando demasiado en la demanda de los pedidos estableciendo un nivel de inventario máximo, esto se grafica por los meses existiendo una variación del excedente es: $X > I_{max}$

k. Inventario de Perspectiva: Teniendo la finalidad de provisoria para disminuir los riesgos en la entrega pudiendo no estar controlada en el almacén y así tener un mínimo riesgo para su comercialización del producto.

l. Inventario de seguridad: Dada por la incertidumbre ocasionada por la demanda o a veces la oferta siendo las materias primas resguardan contra la indecisión de los proveedores siendo un constituyente el tiempo que podrán ser aceptadas debidamente por dudas inseguras que presenta la demanda.

m. Inventario anticipado: Se ejecutan y constituye mediante antelación a períodos de mayor demanda, o eventos de promoción comercial siendo el almacenaje de horas-Trabajo y horas máquina dada por la necesidad y limitando cambios en sus tasas para la producción de mercancías.

n. Inventario Estacional: Esto facilitará económicamente los niveles que debe tener su producción en temporadas así la demanda satisfaga en sus dudas por lo cual utilizando en disminuir su nivel de producción para que los trabajadores no se contraten o despedirse frecuentemente en desmejoramiento de la empresa.

2.4 Métodos de valuación de inventarios

Según (Gerardo, 2002). Considera que los métodos de valuación de inventario son aquellos que nos permiten valorar las mercancías que se encuentran a disposición para la venta, para de esta forma conocer de manera real el valor de esa mercancía.

2.4.1 Método PEPS (primeras entradas, primeras salidas): La importancia del stock de la empresa primero ingresa comercializan para su venta inmediata siendo las primeras partidas obtenidas para ser vendidas teniendo una economía inflacionaria por lo que el costo del producto vendido se establece con la base de los precios más antiguos consecuentemente buscar la utilidad presentada serán artificial más altas, siendo los inventarios no cedidos los que queda inscritos en el estado de situación financiera para los precios más próximos o actuales.

La evaluación más propicia contablemente para el propósito tributario mayor beneficio se tiene mayor impuesto por pagar por el ajustamiento de la inflación no repercutiendo en la utilidad, ya que puede registrar en su cuenta monetaria considera el ingreso proporcionada mayormente dada por el de costo en las ventas, producto, esencialmente mediante dicho ajuste por inflación.

2.4.2 Método promedio ponderado: La importancia del material que se encuentre finalmente teniendo en cuenta en que las unidades sean idénticas en forma, pero no precio que lo adquiere, ya que se han podido adquirir en distintos períodos y a desiguales precios basados en el supuesto de que su coste por ventas como en los inventarios finales se debe valorizar a un costo promedio teniendo una consistencia en la mercancía relativa de acuerdo al número de unidades conseguidas a diferentes precios siendo estos:

- Costo de artículos aprovechables
- Componentes utilizables para la venta

Los productos el flujo físico en las mercaderías, teniendo en cuenta la variación de precios ya que se considera como una condición a partir de los eventos en que los inventarios incorporen constantemente los precios más antiguos y así produzcan alguna distorsión frente a precios más actuales teniendo en cuenta la limitación aparentemente quedaría subsanada mediante aplicando un sistema integral de acuerdos por la inflación y, más aún, con una correcta distribución de dichos ajustes entre inventario final y costo de ventas aplicando la media aritmética dividiendo el valor acumulado de la obtención de una mercancía, entre el número de artículos adquiridos el valor de inventario de la mercancía entre el número de unidades, obtenemos un costo promedio unitario tanto en la evaluación de los propios inventarios como para evaluar el costo de venta.

2.5 Estados financieros

2.5.1 Estado de situación financiera

Los estados financieros reflejan la situación de la empresa, ya que su estructura comprende los resultados de todas las transacciones de las distribuidoras farmacéuticas.

- Las distribuidoras farmacéuticas constantemente necesita información sobre la posición financiera, resultados de operaciones y sobre el flujo de efectivo con que cuentan.
- Permite para que las distribuidoras farmacéuticas tomen una buena toma de decisiones reflejadas en los resultados.
- Al finalizar cada periodo demostrara en los resultados la utilidad o perdida.
- Las distribuidoras farmacéuticas reflejaran su situación actual de sus activos, pasivos y su patrimonio.

2.5.2 Estado de resultado

Cada vez que se finaliza un periodo contable, las empresas necesitan ver reflejado sus ingresos y gastos que se realizó, para determinar la utilidad o pérdida durante el ejercicio económico.

2.5.3 Estado de flujo de efectivo

Las distribuidoras farmacéuticas generan entradas y salidas del efectivo en un periodo determinado. Además a planificar las actividades empresariales

Este estado tiene como propósito dar información relacionada con las entradas y salidas del efectivo en un periodo de tiempo determinado por la administración. Además brinda ayuda a planificar actividades empresariales del negocio.

Las distribuidoras farmacéuticas miden el flujo de efectivo con el único propósito de mantener solvente el negocio, para el buen control interno, medir o evaluar el funcionamiento de un departamento, planificar las actividades empresariales del negocio, y para satisfacer los requisitos de los informes financieros.

2.6 Marco legal

La Ley N° 29459 para las ventas, distribución y comercialización de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, y productos sanitarios, en nuestro país, la responsabilidad está consignada al Ministerio de salud y la Dirección General de medicamentos insumos y Drogas (DIGEMID) siendo así que todos los medicamentos, artículos de tocador, y otros productos para la salud, no presenten ningún riesgo salubre en su entrega a las distintas cadenas de farmacias y boticas en nuestra ciudad.

La Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios, nueva denominación oficializada con la Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad N° 044-2010-EF/94 del 28 de agosto último, que se ocupa de disponer o dar pautas o criterios contables para el tratamiento contable de las existencias.

El objetivo de la NIC 2 es dar el tratamiento a los inventarios y lo más importante es el costo que deben ser reconocidos como activo. La citada norma contable establece pautas para:

- La determinación del costo y su posterior reconocimiento como un gasto, incluyendo cualquier disminución o castigo para llevarla a su valor neto de realización.
- Las fórmulas de costeo que se usan para asignar los respectivos costos a las existencias. Sin embargo, esta norma no trata específicamente sobre los conceptos denominados como merma o desmedro, estas disminuciones del valor de las existencias son tratadas en el punto denominado valor neto realizable.

Para la deducción de las mermas y desmedros que están en el inciso f) del artículo 37° indica que las mermas son pérdidas físicas, volumen, cantidad por causas externas. Así mismo indica que desmedro es la pérdida cualitativa. (RLIR) Art. 21°, inciso c)

Para la obsolescencia deberían estar debidamente acreditados y sustentados por el profesional colegiado esto indica en el RLIR, en su Art 22°, inciso i.

CAPÍTULO 3

ESTADO DEL ARTE

TABLA 7: ESTADO DEL ARTE

AUTOR	OBJETIVO GENERAL	CATEGORIAS/VARIABLES	INSTRUMENTOS RECOLECCION DE INFORMACION	RESULTADOS
<ul style="list-style-type: none"> • Rodríguez Pérez Marisa • Jackeline Torres Saldaña Juan David “Implementación de un sistema de control interno en el inventario de mercaderías de la empresa Famifarma S.A.C. y su efecto en las ventas año 2,014”	Determinar cómo la implementación de un sistema de control interno en el inventario de mercaderías en la empresa Famifarma S.A.C., mejorara las ventas, año 2014.	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de control interno en inventarios de mercaderías • Ventas año 2014 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta • Análisis documental • Guía de entrevista • Cuestionario • Hoja de registro de datos 	Se determinó que La empresa no realiza la venta por no contar con stock. Existiendo diferencia entre el inventario del sistema de ventas y almacén.
<ul style="list-style-type: none"> • Magali Sánchez Sánchez “El control interno y su influencia en la gestión de inventarios de las empresas del Perú: caso de la empresa distribuidora e importadora farmacéutica SAC. De Iquitos, 2017.	Determinar y describir la influencia del control interno en la gestión de inventarios de las empresas del Perú y de la Distribuidora e Importadora Farmacéutica SAC.	No se aplica por ser investigación bibliográfica, documental y de caso.	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Cuestionario 	El control interno influye positivamente en los inventarios de la empresa en estudio ya que al contar con los 5 componentes de control interno se tiene un mejor control de estos. Se concluye que el control interno influye positivamente en la gestión de inventarios pues ayuda a tener un mejor control y registro de éstos; puesto que mediante ello se podrá tener una mejor visión de la situación real de los inventarios trayendo consigo que sus registros sean fidedignos y no afecten a la situación de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> • Feiber Muñoz Rico • Carlos Utria Mercado “Impacto financiero de los riesgos inherentes en el grupo contable de los inventarios”	Identificar el impacto financiero de los riesgos inherentes en el grupo contable de los inventarios	Identificar el impacto financiero de los riesgos inherentes en el grupo contable de los inventarios Ambiente de control Evaluación de riesgos Actividades de control Información, Monitoreo Comunicación, Control	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevistas 	La obsolescencia de la mercancía que puede contener un riesgos o efecto a futuro para la organización, sabiendo que se cuenta con un activo pero que su conversión a efectivo es muy difícil que se dé. La pérdida de mercancías es uno de los riesgos más importantes para toda organización, pudiendo decir que se presenta al interior de toda organización, indiferentemente de cuál sea su cuantía y herramienta que utilizan para cometer el hurto o un error.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 4

METODOLOGÍA

4.1. Metodología de la investigación

En este punto se desarrollará los procedimientos y técnicas que se aplicarán para la elaboración de la presente investigación.

4.1.1. Método de la investigación

Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) La presente investigación, es un estudio de carácter descriptivo cualitativo. Porque se describirá hechos, situaciones, comportamientos, procesos que observan en cuanto a la gestión de riesgos e indagar la incidencia en la situación financiera, y es cualitativo, porque se utilizaron instrumentos de recolección de datos.

4.1.2. Técnica de investigación

Para poder obtener los datos que tendrán información clara y se aplicará la siguiente técnica.

Encuesta

Se realiza esta técnica para recabar información respecto a la relación que existe entre las variables de riesgos de inventarios que tienen las distribuidoras farmacéuticas y si afecta en la situación financiera para un análisis posterior, donde 13 preguntas son para el contador y 8 preguntas para el área de almacén.

“Todo instrumento de recolección de datos debe de detallar tres requisitos básicos: objetividad, validez y confiabilidad”. (Hernández, 2014)

4.1.3. Diseño de la investigación

El trabajo de investigación es de tipo descriptivo, porque describe la realidad del sector a analizar, además se centrará en responder a las preguntas de la investigación: quién, qué, dónde, cuándo y cómo, este tipo de investigación es no experimental ya que las variables no serán cambiadas con el único objetivo de conocer los riesgos de inventarios y la relación que tiene en los estados financieros.

4.2. Descripción de la investigación

4.2.1. Estudio de caso (incluir elementos sobre área, campo, línea)

Nuestra área de estudio está definida en el sector de distribuidoras farmacéuticas Arequipa –Arequipa 2017.

4.2.2. Población

La población de esta investigación está conformada por todas las empresas Distribuidoras Farmacéuticas del Distrito Arequipa- Arequipa, según información obtenida de la página del ente supervisor de este rubro la DIRECCIÓN GENERAL DE MEDICAMENTOS INSUMOS Y DROGAS – DIGEMID, existen 30 Distribuidoras Farmacéuticas, se encuentran en estado de habido y cuenta con certificación de Buenas Prácticas de almacenamiento, así como también el número de trabajadores.

TABLA 8: RELACIÓN DE LAS DISTRIBUIDORAS FARMACÉUTICAS

	RAZON SOCIAL	RUC	ESTADO
1	DROGUERIA MEDELCO S.R.L.	20208310730	ACTIVO
2	QUIMICA SUIZA S.A.C.	20100085225	ACTIVO
3	REPCAS	20412708459	ACTIVO
4	M & M PROMEFAR	20370715107	ACTIVO
5	DROGUERIA COMERCIAL ORION	10292720594	ACTIVO
6	DROGUERIA MEDI.LAB S.R.L.	20498126635	ACTIVO
7	DISTRIBUIDORA DROGUERIA PHRYMA	20454197209	ACTIVO
8	DROGUERIA ODONTO S.R.L.	20326920798	ACTIVO
9	DISDROME E.I.R.L.	20454325053	ACTIVO
10	BIOMED S.A.C.	20454094221	ACTIVO
11	J&M S.R.L.	20603264623	ACTIVO
12	J & M MEDIC	20454444907	ACTIVO
13	HEALTH MEDIKAL AQP PERU S.A.C.	20603352549	ACTIVO
14	S & P TOVAR DISTRIBUCIONES S.A.C.	20603410735	ACTIVO
15	DENTAL LASER	10294019974	ACTIVO
16	DROGUERIA PHAXPE E.I.R.L.	20455368660	ACTIVO
17	DROGUERIA J & J E.I.R.L.	20455367426	ACTIVO
18	REPRESENTACIONES ANGEZA E.I.R.L.	20498689281	ACTIVO
19	SABIAVITA	20558325527	ACTIVO
20	A I S INNOVATIONS E.I.R.L.	20558258315	ACTIVO
21	MEDENT'S IMPORTACIONES	10451959927	ACTIVO
22	GLOBAL IMPORT	20455914842	ACTIVO
23	RICERCA IMPLANTES	20558223015	ACTIVO
24	IMPORT EXPORT MEDIC AQP S.A.C.	20600084896	ACTIVO
25	BRISAFARMA DEL SUR	10715227261	ACTIVO
26	P & P DISMAT MEDIC E.I.R.L.	20509021881	ACTIVO
27	MEGATECH PERU S.A.C.	20454256141	ACTIVO
28	C+S PHARMAX SAC	20601510252	ACTIVO
29	MEDICAL AUDICION PERU	20565520734	ACTIVO
30	DISERT S.R.L.	20601052572	ACTIVO

Fuente: (DIGEMID)

4.2.3. Muestra

Muestra es la parte de la población elegida de tal forma que sea parte importante y representativo de la investigación. (Bernal, 2010)

La muestra utilizada en la presente está conformada por encargado de almacén y contador, se utilizara el tipo muestra probabilística, tomando en cuenta la fórmula para calcular el tamaño de muestra conociendo el trabajo de la población:

$$n = \frac{NZ^2pq}{e^2(N-1) + Z^2pq}$$

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)"

e = Error de estimación máximo aceptado (5% = 0.05)

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

$q = (1 - p)$ = Probabilidad de q e no ocurra el evento estudiado

$$n = \frac{30(1.96)^2(0.50)(0.50)}{0.09^2(30 - 1) + 1.96^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = 24$$

4.2.4. Técnicas de observación e instrumentos de colecta y procesamiento de datos.

Para la presente investigación se utilizó SPSS versión 23, se procesaron y se obtuvieron los resultados.

4.3. Operacionalización de variables.

TABLA 9: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
GESTIÓN DE RIESGOS DE INVENTARIOS	POLÍTICAS INTERNAS	Método de valuación y control
		Capacidad del personal
	EVALUACIÓN DE RIESGOS	Proceso de compra y almacenamiento
		Riesgos de seguridad
SITUACIÓN FINANCIERA	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO	Riesgos natural riesgos tecnológicos
		Estado de situación financiera
		Estado de resultado o pérdidas y ganancias
		Estado de flujo de efectivo

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 5

DESARROLLO DE LA TESIS

5.1. Descripción de la propuesta de tesis

DISEÑO DE LA PROPUESTA

El objetivo de la propuesta consiste en generar una alternativa que permita mejorar el riesgo de inventario en las distribuidoras farmacéuticas, además de mejorar el funcionamiento en el área de almacén, permitir un mejor manejo de los medicamentos con el fin que no haya pérdida, el sentido de esta propuesta no es solo promover una disminución en el riesgo de almacenaje de medicinas, si no disminuir las pérdidas en esa materia prima, cuestión que tendrá de por sí un impacto positivo no solo en la industria de los medicamentos, si no en las personas que los consumen, pues tendrán la seguridad de adquirir un medicamento seguro y en buen estado de conservación.

Esta propuesta se diseñó a través de la aplicación de políticas contables y diseños gerenciales de control de riesgo, que permitan prever y controlar sucesos negativos que se puedan presentar en el área de almacén.

La propuesta se centra en dos objetivos generales, el primero de ellos dirigido a al área de almacén, en ella se plantea el mejoramiento de ciertos aspectos de esa área y el segundo

objetivo va dirigido directamente a la mejora en el perfil del encargado del almacén con el fin de mejorar el liderazgo y la planificación eficiente de esta zona.

a. Área de Almacén

En esta área, se propone alternativas, para mejorar en la parte de la gestión de inventario: pedido, almacenamiento, recepción y venta desde que la mercadería ingresa a las empresas los objetivos se detallan en la siguiente tabla.

TABLA 10 PROPUESTA ÁREA DE ALMACÉN

PROPUESTAS	
ÁREA RESPONSABLE:	ALMACÉN
PROPUESTAS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none">• Cada almacén deberá de cumplir con la función de brindar a diario un reporte de requerimiento para el abastecimiento de la mercadería requerida.• Cualquier procedimiento se ejecutara con un informe electrónico y será recibido por el jefe de compras o por el director técnico.• Mientras la mercadería se encuentre en los almacenes indicados, estos deberán garantizar una buena conservación, seguridad y protección medioambiental.• Los inventarios deben ser constantes, modificando los percances que se pueden hallar al momento de contabiliza, para evitar el deterioro y sobre todo el vencimiento de la mercadería almacenada.	

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla se esquematiza el perfil propuesto por las autoras de esta investigación para el mejoramiento del perfil del jefe de almacén, esto con la finalidad de mejorar el funcionamiento y control del mismo

TABLA 11 PERFIL PROPUESTO PARA JEFE DE ALMACÉN

ARÉA: Almacén
CARGO: Jefe de almacén
ESPECIALIDAD: Técnico en farmacia
<p>REQUISITOS MÍNIMOS</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Título de Técnico en farmacia. b. Capacitación en manejo de inventarios. c. Experiencia en el manejo de medicamentos en el área de almacén. <p>FUNCIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Supervisar de la entrada y salida de los medicamentos del almacén. b. Presentar informes de la mercadería que cuenten con alguna observación (fecha de vencimiento, alteraciones, daños). c. Acomodar la mercadería según las políticas de cada distribución.

Fuente: Elaboración propia

Para complementar las mejoras en el área de almacén se propone la incorporación de un Lector de códigos de barras, este dispositivo electrónico, funciona mediante un láser lee el código de barras de la mercadería, emitiendo el número y este dispositivo tendrá relación con el sistema que cada distribuidora tenga instalado para registrar su tarde de entradas y salidas de la mercadería de los almacenes.

La adquisición de este dispositivo seria tanto para la recepción y entrega de los medicamentos teniendo las siguientes ventajas:

- Más rápido en la lectura del producto (laboratorio, presentación y precio)
- El margen de error a equivocarse se bajo
- Mejor control de entrada y salida de la mercadería

CAPÍTULO 6

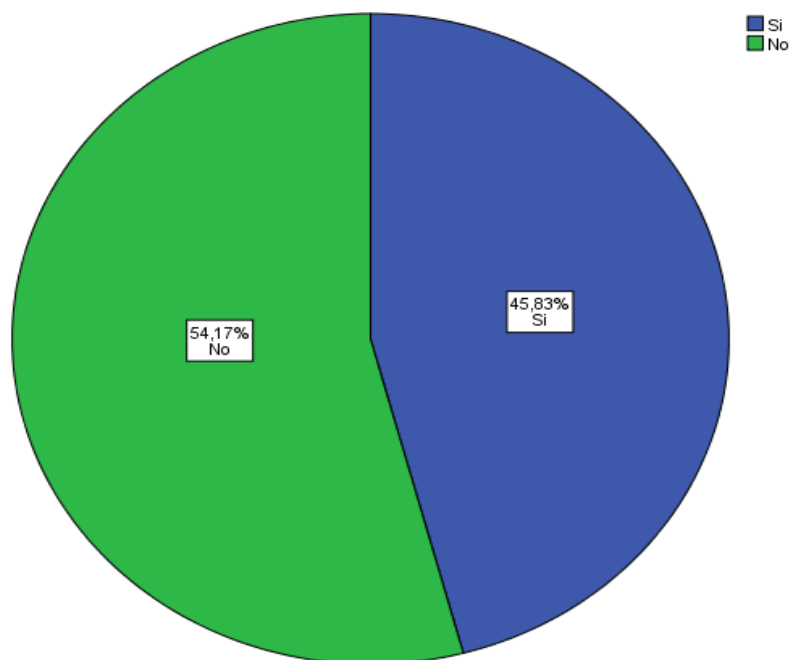
RESULTADO Y ANÁLISIS

En este capítulo se realizó el análisis y cuantificación de los datos recogidos con el instrumento seleccionado para esta investigación, los datos fueron vaciados en un matriz de Excel para luego ser trabajados en el programa SPSS. V23. Se realizaron tablas dinámicas y gráficos para visualizar mejor los resultados.

TABLA 12 SEGURO CONTRA RIESGO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	11	45,8
No	13	54,2
Total	24	100

GRAFICO. 1 SEGURO CONTRA RIESGO



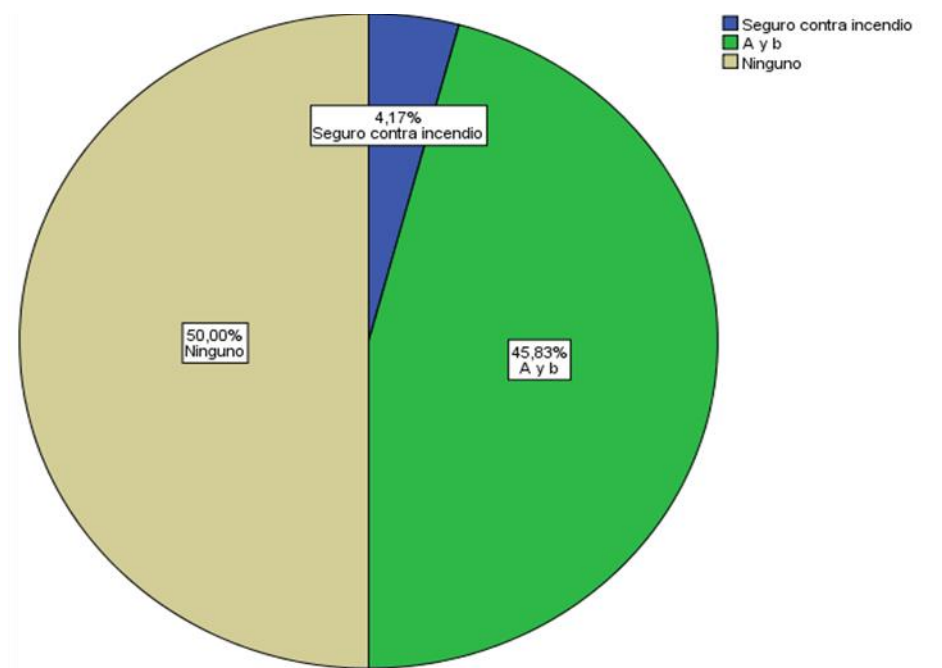
Interpretación:

De las 24 distribuidoras encuestadas 54.17% indicaron que no cuentan con ningún tipo de seguro y el 45.83%. Si cuentan con tales seguros, ya sea contra robo y contra incendio para dichas empresas

TABLA 13 TIPO DE SEGURO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Seguro contra incendio	1	4,2
A y b	11	45,8
Ninguno	12	50,0
Total	24	100

GRAFICO. 2 TIPO DE SEGURO



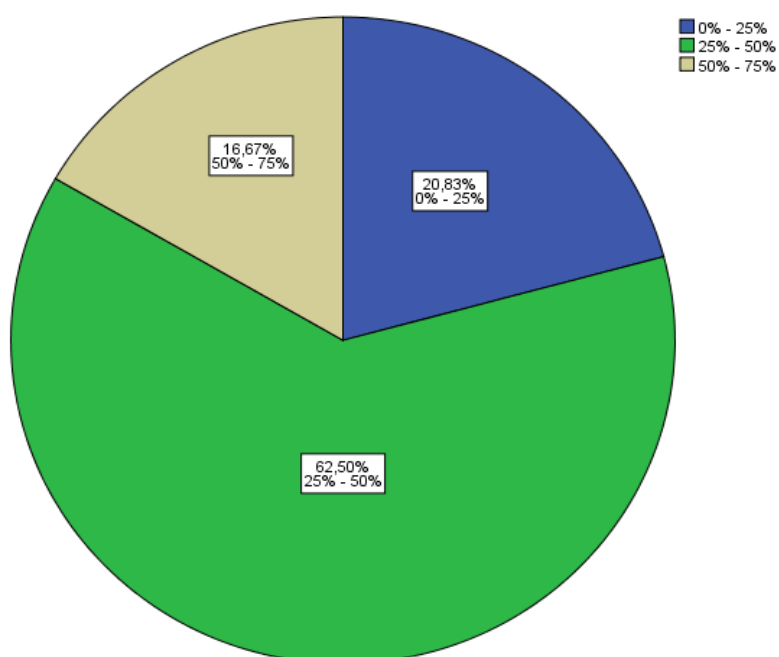
Interpretación:

De las 24 distribuidora farmacéuticas encuestadas, 12 indicaron que no cuentan con ningún tipo de seguro equivalente a un 50.00%, 11 indicaron que tienen seguro contra robo e incendio equivalente 45.83% y 4.17% indica que solo poseen seguro contra incendio.

TABLA 14 COMPRAS AL CONTADO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	5	20,8
25% - 50%	15	62,5
50% - 75%	4	16,7
Total	24	100,0

GRAFICO. 3 COMPRAS AL CONTADO



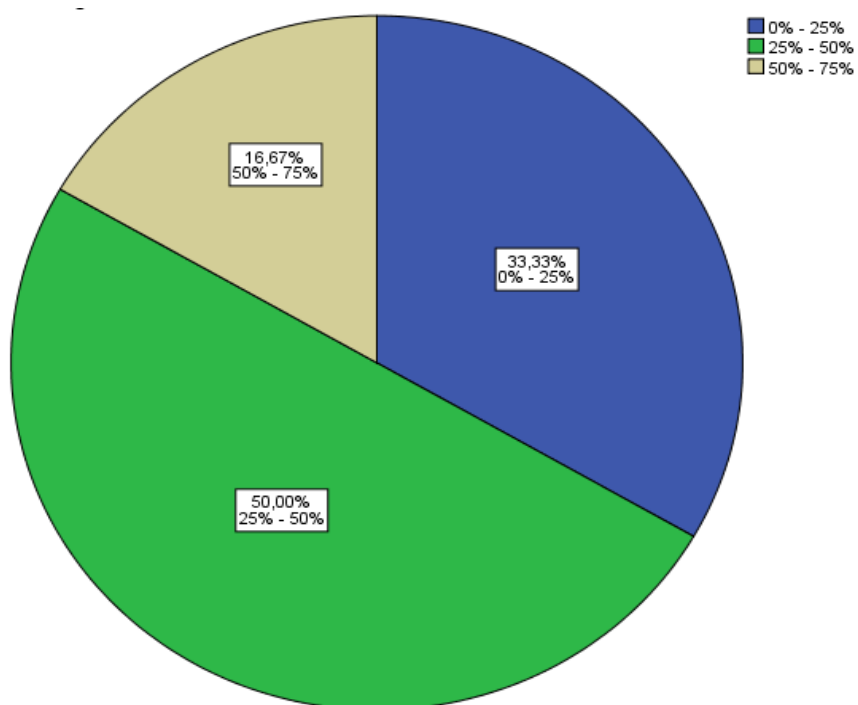
Interpretación:

Según la pregunta realizada indican que un 62.50% realizan una compra al contado con un promedio del 25% al 50%, el 20.83% siendo del 0 al 25% y un 16.67% siendo del 50% a un 75% lo realiza al contado.

TABLA 15 COMPRAS REALIZADAS A CRÉDITO

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	8	33,3
25% - 50%	12	50,0
50% - 75%	4	16,7
Total	24	100,0

GRAFICO. 4 COMPRAS A CRÉDITO



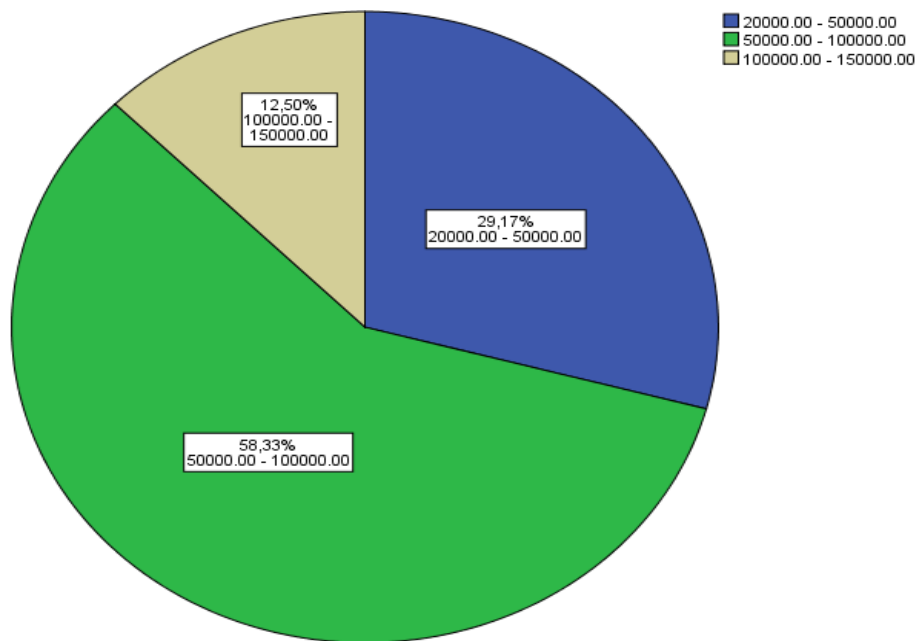
Interpretación:

Un 25% a 50% realizan sus compras al crédito equivalente a un 50.00%, del 0% a 25% equivalente a 33.33% y del 50% a 75% que equivalente al 16.67% de toda las distribuidoras farmacéuticas encuestadas.

TABLA 16 VENTAS MENSUALES

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
20000.00 - 50000.00	7	29,2
50000.00 - 100000.00	14	58,3
100000.00 - 150000.00	3	12,5
Total	24	100,0

GRAFICO. 5 VENTAS MENSUALES



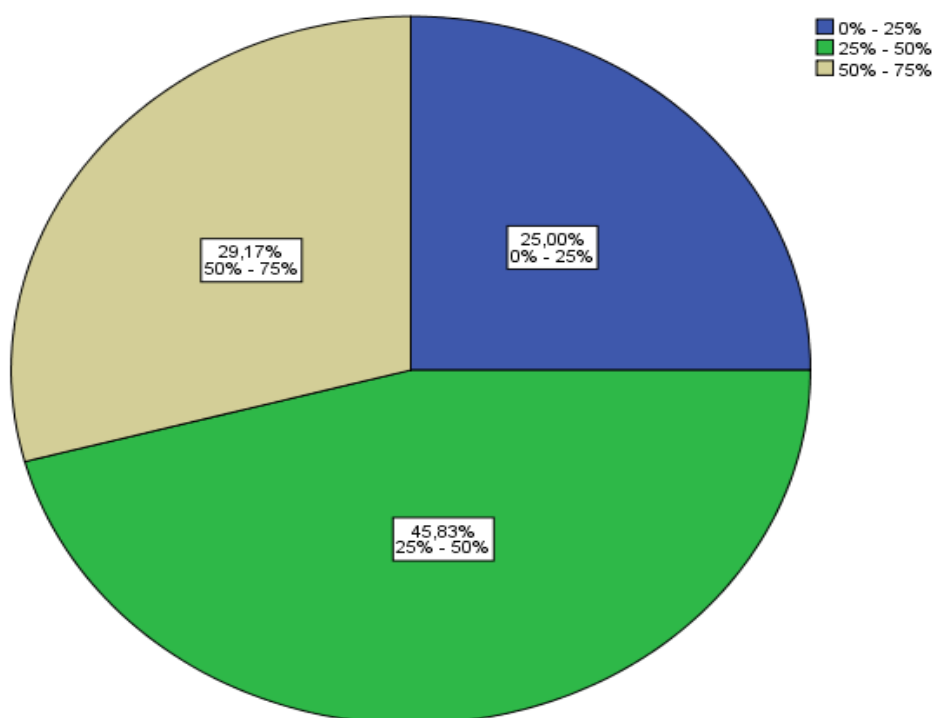
Interpretación:

Las distribuidoras farmacéutica indican que un mayor porcentaje de 58.33% es lo que generan de sus ventas por tener una mayor cartera de clientes y el 29.17% con un menor porcentaje.

TABLA 17 VENTAS REALIZADAS AL CONTADO

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	6	25,0
25% - 50%	11	45,8
50% - 75%	7	29,2
Total	24	100,0

GRAFICO. 6 VENTAS REALIZADAS AL CONTADO



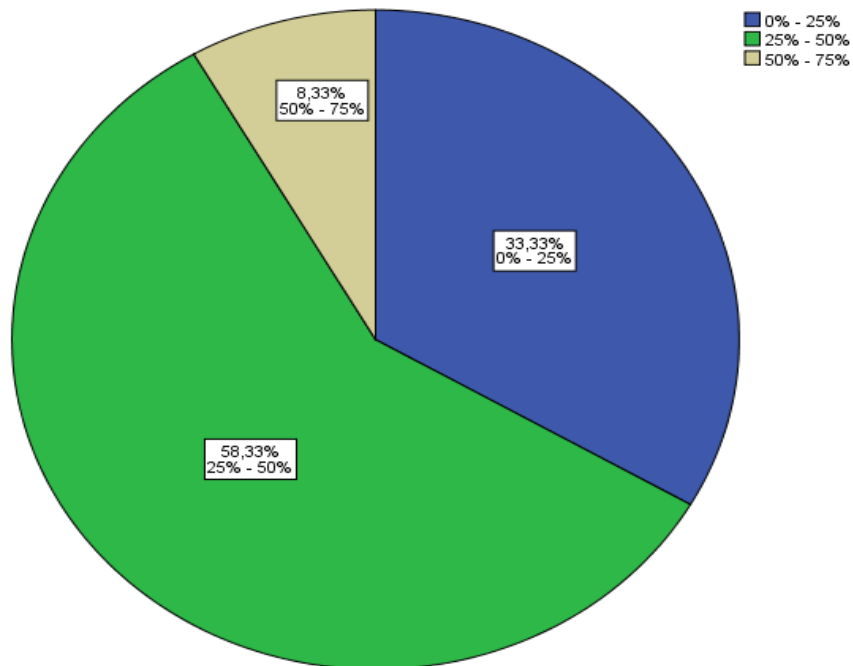
Interpretación:

En cuanto a la pregunta qué porcentaje de sus ventas se realizan al contado, de un total de 24 encuestados 11 indicaron que de 25% a 50% realizan al contado equivalente 45.83%, 7 expresan que de 50% a 75% realizan al contado equivalente a 29.17% y 6 encuestados indican que 0% a 25% realizan al contado equivalente 25%.

TABLA 18 VENTAS REALIZADAS A CRÉDITO

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	8	33,3
25% - 50%	14	58,3
50% - 75%	2	8,3
Total	24	100,0

GRAFICO. 7 VENTAS REALIZADAS A CRÉDITO



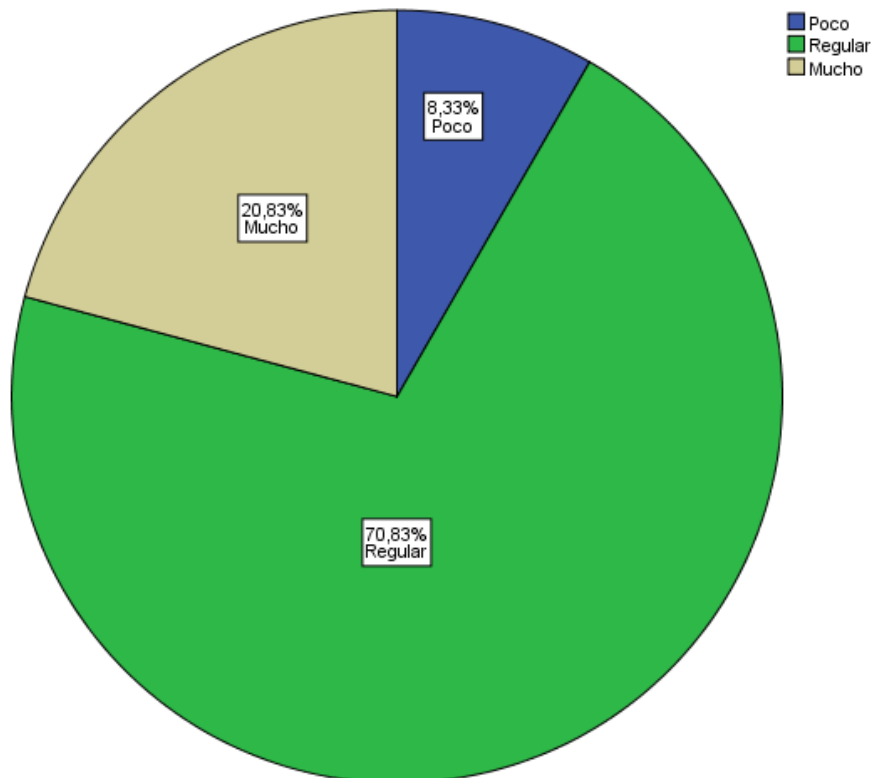
Interpretación:

En cuanto a la pregunta qué porcentaje de sus ventas se realizan al crédito, de un total de 24 encuestados 14 indicaron que de 25% a 50% realizan al crédito equivalente 58.33% ,8 expresan que de 0% a 25% realizan al crédito equivalente a 33.33% % y 2 encuestados indican que 50% a 75% realizan al crédito equivalente 8.33%.

TABLA 19 LIQUIDEZ

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Poco	2	8,3
Regular	17	70,8
Mucho	5	20,8
Total	24	100,0

GRAFICO. 8 LIQUIDEZ



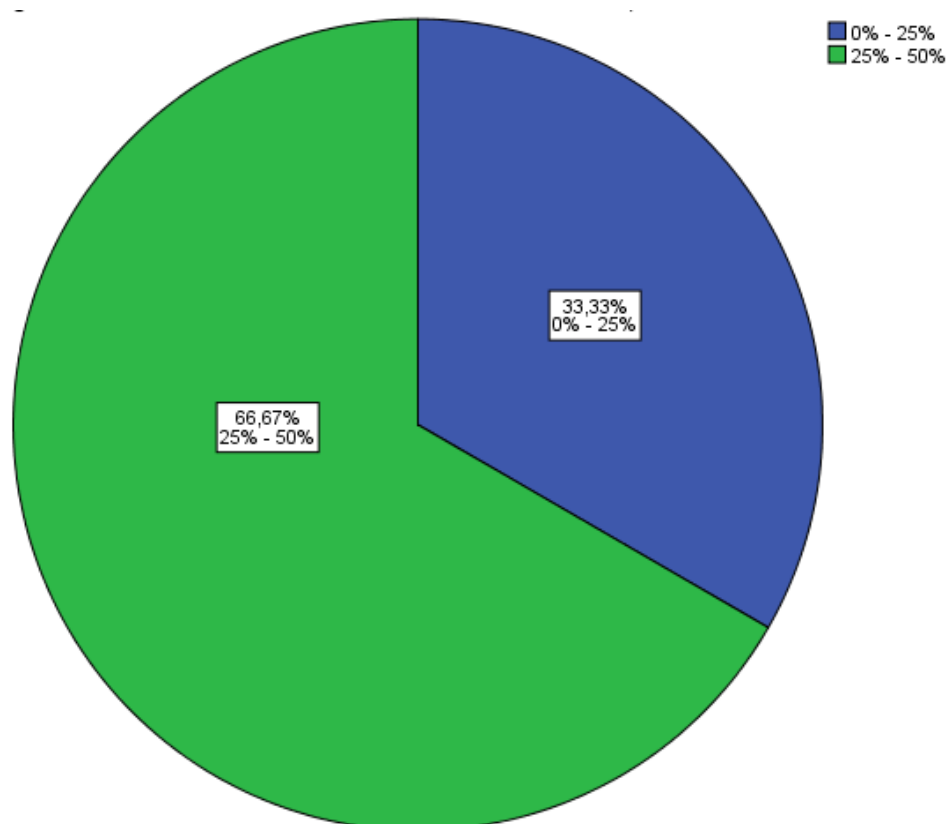
Interpretación:

Respecto a la pregunta su liquidez se ve interrumpida por sus ventas al crédito el 70.83% indica que es regular, el 20.83% expresan mucho y un 8.33% indican poco.

TABLA 20 PORCENTAJE OBTENIDO POR CRÉDITO, PRESTAMOS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	8	33,3
25% - 50%	16	66,7
Total	24	100,0

GRAFICO. 9 PORCENTAJE OBTENIDO POR CRÉDITO, PRÉSTAMOS



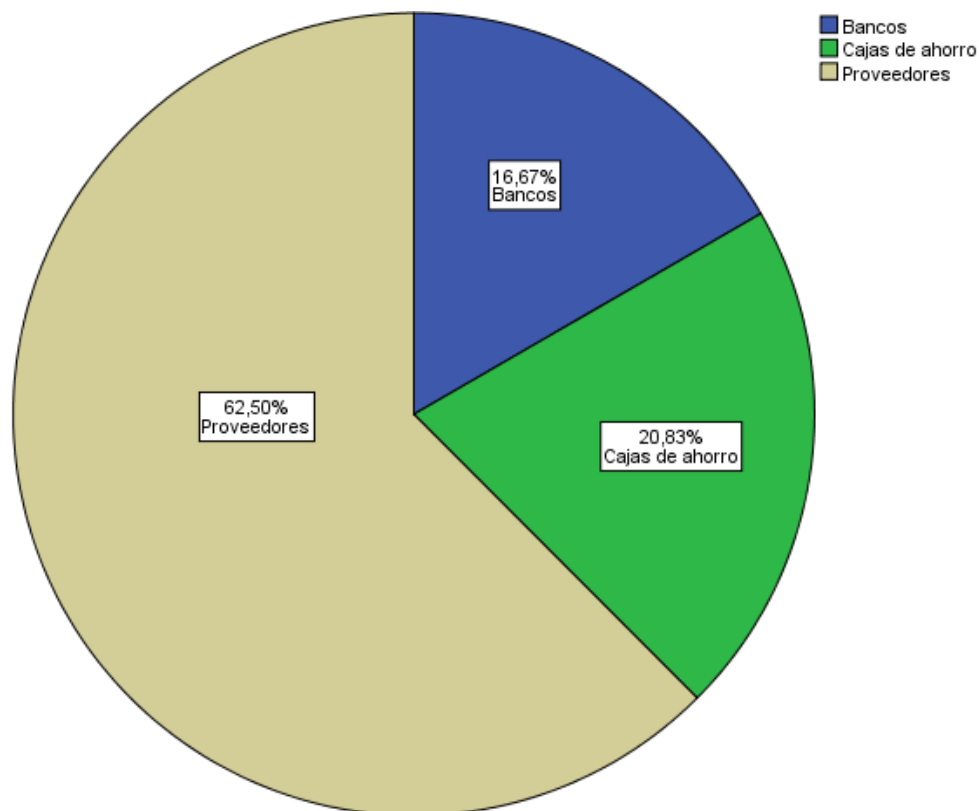
Interpretación:

Las distribuidoras farmacéuticas nos indica que un 66.67% obtienen créditos, préstamos o financiamiento y solo un 33.33% con menor cantidad lo solicitan.

TABLA 21 FUENTE DE CRÉDITOS, PRESTAMOS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Bancos	4	16,7
Cajas de ahorro	5	20,8
Proveedores	15	62,5
Total	24	100,0

GRAFICO. 10 FUENTE DE CRÉDITOS, PRESTAMOS



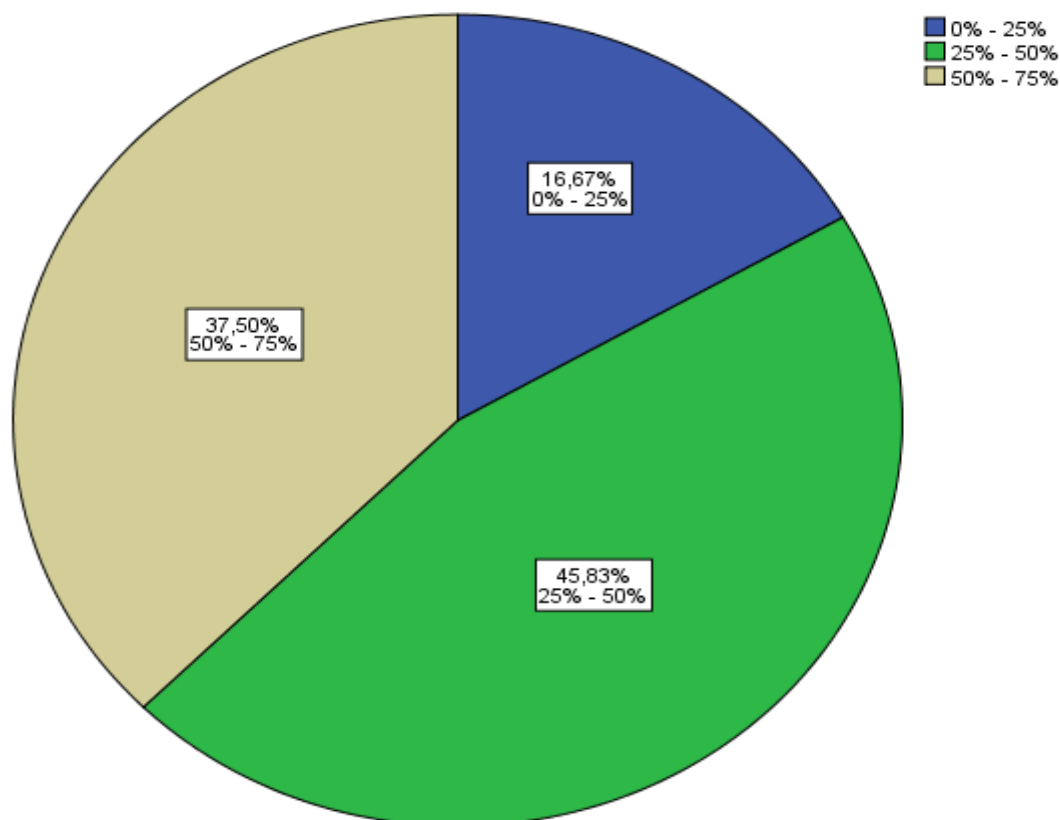
Interpretación:

Respecto a la pregunta de donde provienen sus créditos, préstamos o financiamiento un 62.50% indican que son de proveedores, un 20.83% indican que son de caja de ahorro y 16.67% son de bancos.

TABLA 22 INCIDENCIA DE LOS INVENTARIOS SOBRE LA RENTABILIDAD

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	4	16,7
25% - 50%	11	45,8
50% - 75%	9	37,5
Total	24	100,0

GRAFICO. 11 INCIDENCIA DE LOS INVENTARIOS SOBRE LA RENTABILIDAD



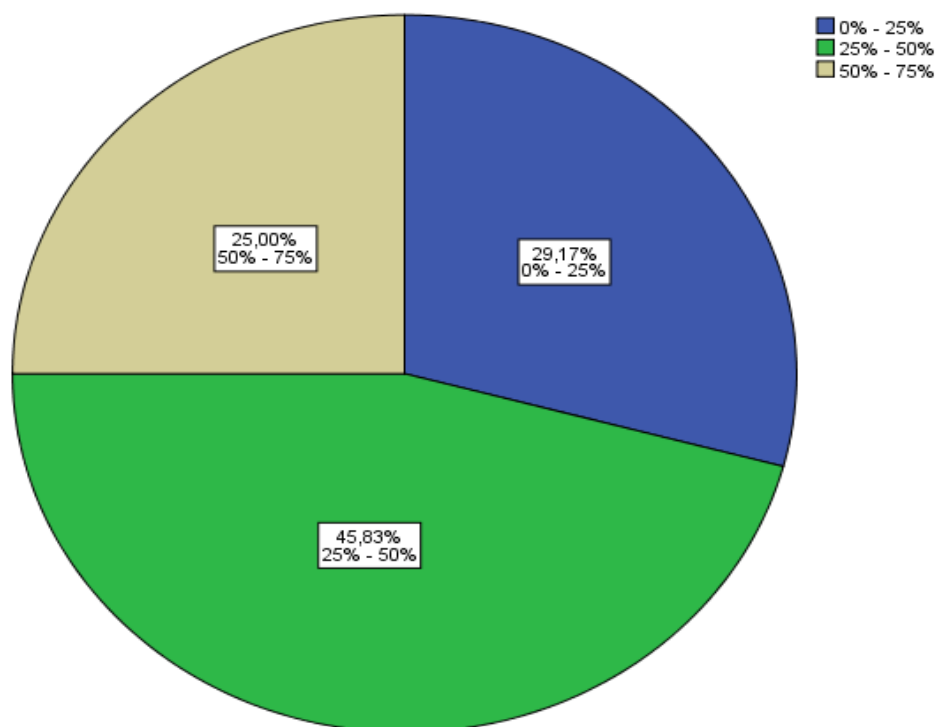
Interpretación:

Respecto a la pregunta si el control de inventarios incide en la rentabilidad de las distribuidoras; un 45.83% indican que de 25% a 50% incide, un 37.50% expresan que incide un 50% a 75% y 16.67% indican que incide 0% a 25%.

TABLA 23 RENTABILIDAD

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
0% - 25%	7	29,2
25% - 50%	11	45,8
50% - 75%	6	25,0
Total	24	100,0

GRAFICO. 12 RENTABILIDAD



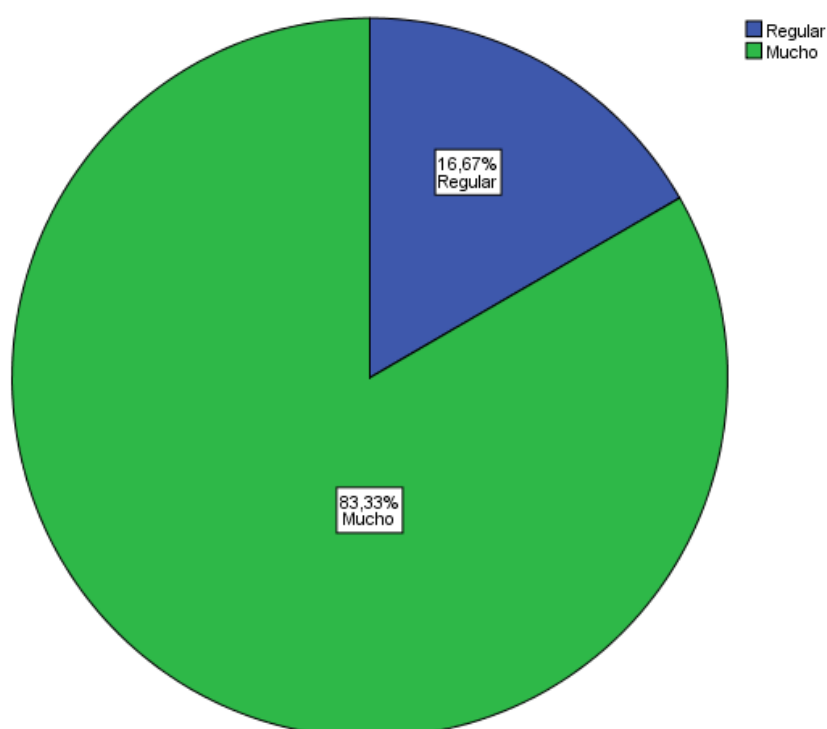
Interpretación:

Respecto al porcentaje si las distribuidoras farmacéuticas, del 25 al 50 por ciento indica que se ha generado rentabilidad dando como porcentaje de 45.83%, de 0 al 25 por ciento generan rentabilidad con un 29,17% y de 50 al 75 por ciento con un 25%.

TABLA 24 GESTIÓN DE RIESGOS DE INVENTARIOS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Regular	4	16,7
Mucho	20	83,3
Total	24	100,0

GRAFICO. 13 GESTIÓN DE RIESGO DE INVENTARIOS



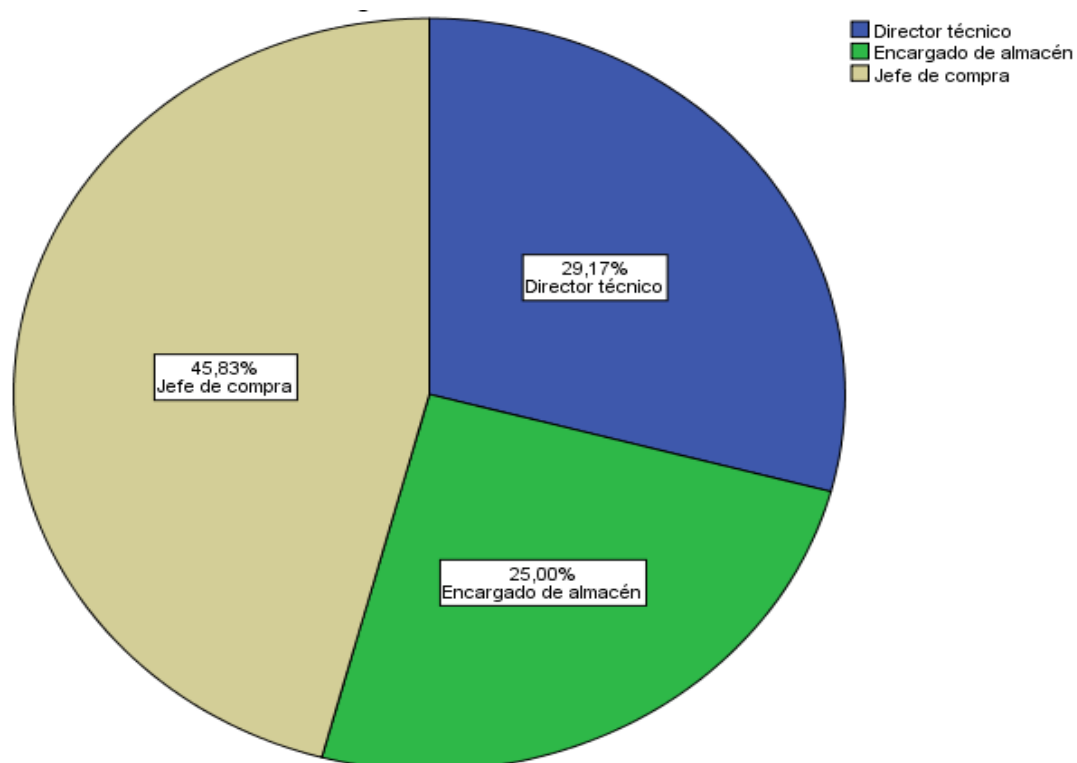
Interpretación:

El 83.33% de las distribuidoras farmacéuticas encuestadas indican que una buena gestión de riesgo ayudara en mucho para la rentabilidad de las distribuidoras y solo un 16.67% que la influencia es regular.

TABLA 25 ENCARGADO DEL PEDIDO

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Director técnico	7	29,2
Encargado de almacén	6	25,0
Jefe de compra	11	45,8
Total	24	100,0

GRAFICO. 14 ENCARGADO DEL PEDIDO



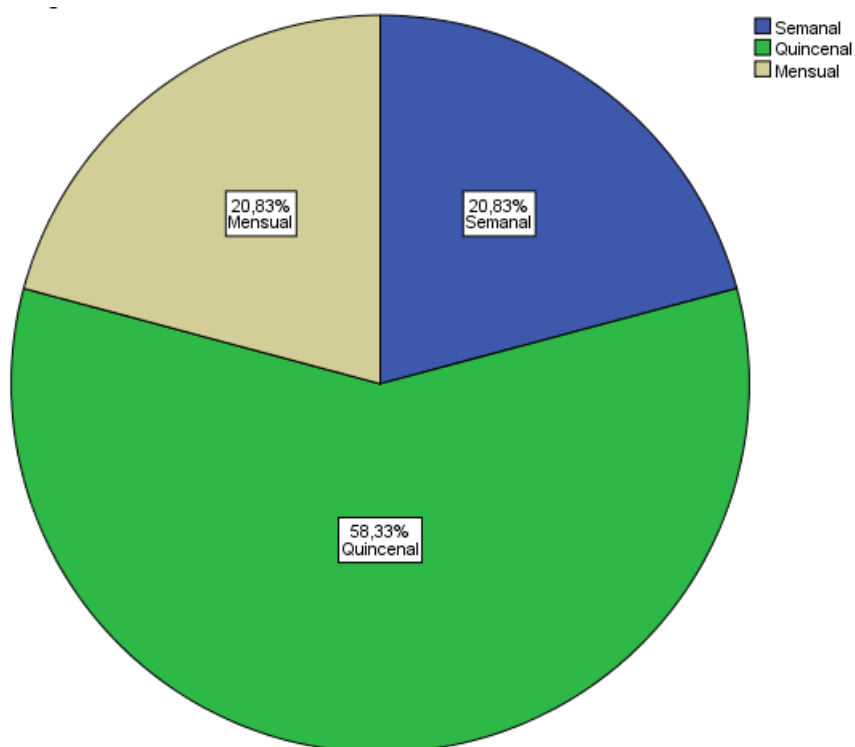
Interpretación:

Las distribuidoras farmacéuticas indican que un 45.83% los pedidos los realiza el jefe de compras, 29.17% lo realiza el director técnico y un 25% el encargado de almacén.

TABLA 26 TIEMPO DE SOLICITUD DE PEDIDOS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Semanal	5	20,8
Quincenal	14	58,3
Mensual	5	20,8
Total	24	100,0

GRAFICO. 15 TIEMPO DE SOLICITUD DE PEDIDOS



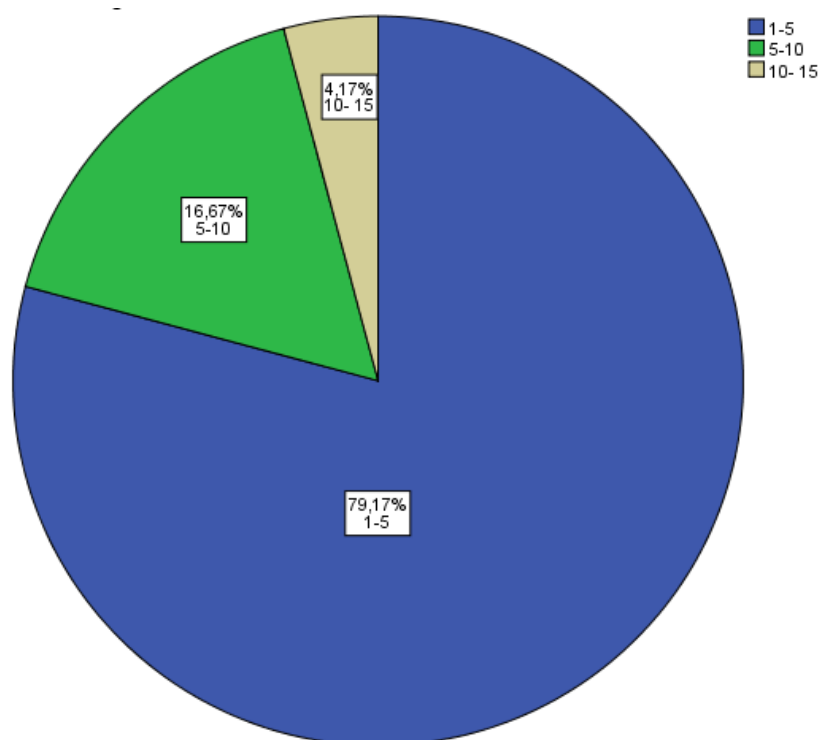
Interpretación:

Con respecto a la pregunta cada cuanto tiempo las distribuidoras farmacéuticas solicitan los pedidos a las distribuidoras indicaron que un 58.33% realizan el requerimiento es quincenal y con un mismo porcentaje del 20.83% lo solicitan semanalmente y mensualmente a los respectivos proveedores.

TABLA 27 PORCENTAJE DE TRABAJADORES EN EL ALMACÉN

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
1-5	19	79,2
5-10	4	16,7
10- 15	1	4,2
Total	24	100,0

GRAFICO. 16 PORCENTAJE DE TRABAJADORES EN EL ALMACÉN



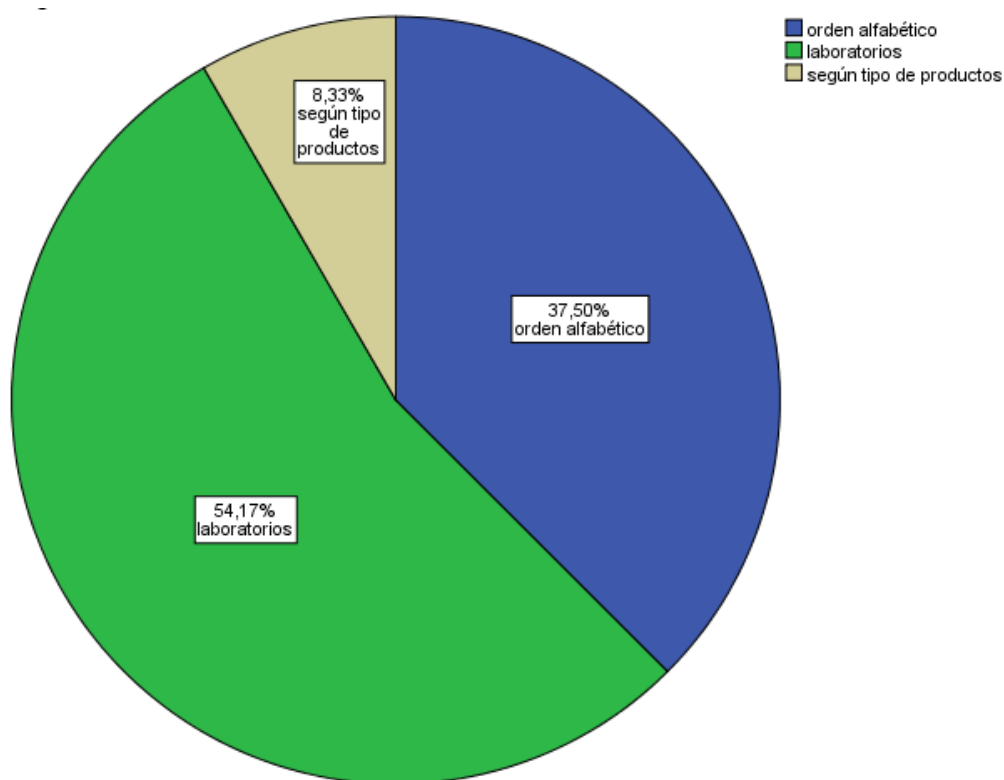
Interpretación:

El 79.17% de las distribuidoras encuestadas indicaron que en dichos establecimientos laboran de 1 a 5 trabajadores en sus almacenes, el 16.67% laboran de 5 a 10 trabajadores y el 4.17% cuentan con 10 a 15 trabajadores en sus respectivos almacenes.

TABLA 28 ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Orden alfabético	9	37,5
Laboratorios	13	54,2
Según tipo de productos	2	8,3
Total	24	100,0

GRAFICO. 17 ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS



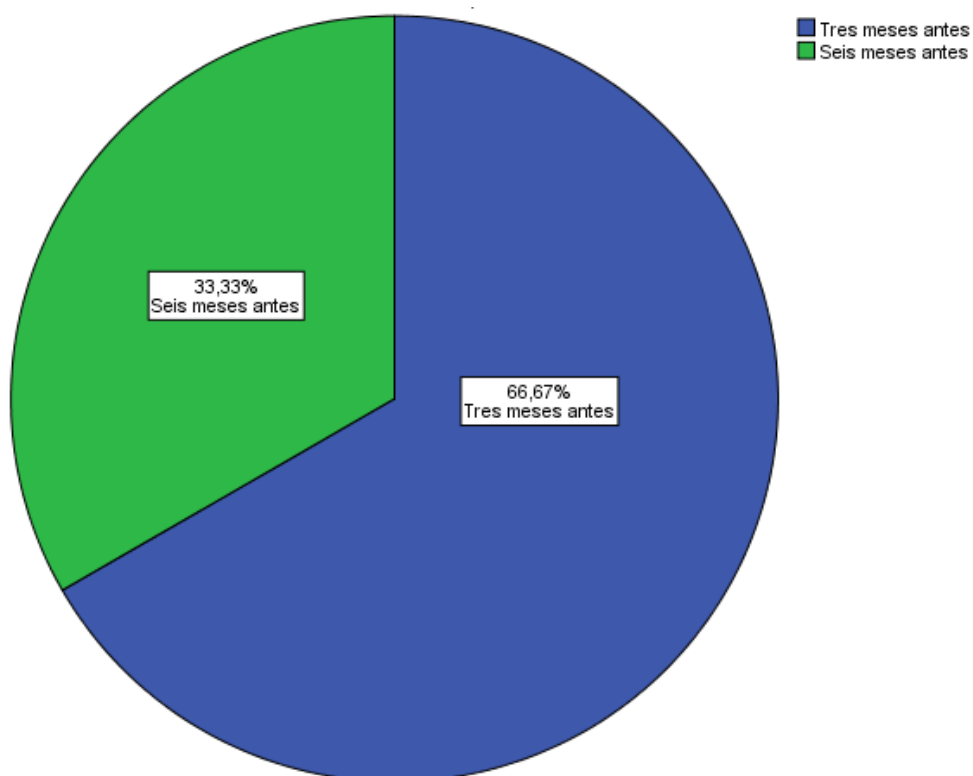
Interpretación:

Cada distribuidora farmacéutica tiene diferente forma como distribuye los productos farmacéuticos; el 54.17% lo distribuye según los diferentes laboratorios que maneja cada empresa, el 37.50% es por orden alfabético y un 8.33% según la presentación de los medicamentos.

TABLA 29 RETIRO DE UN PRODUCTO FARMACÉUTICO POR VENCER

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Tres meses antes	16	66,7
Seis meses antes	8	33,3
Total	24	100,0

GRAFICO. 18 RETIRO DE UN PRODUCTO FARMACÉUTICO POR VENCER

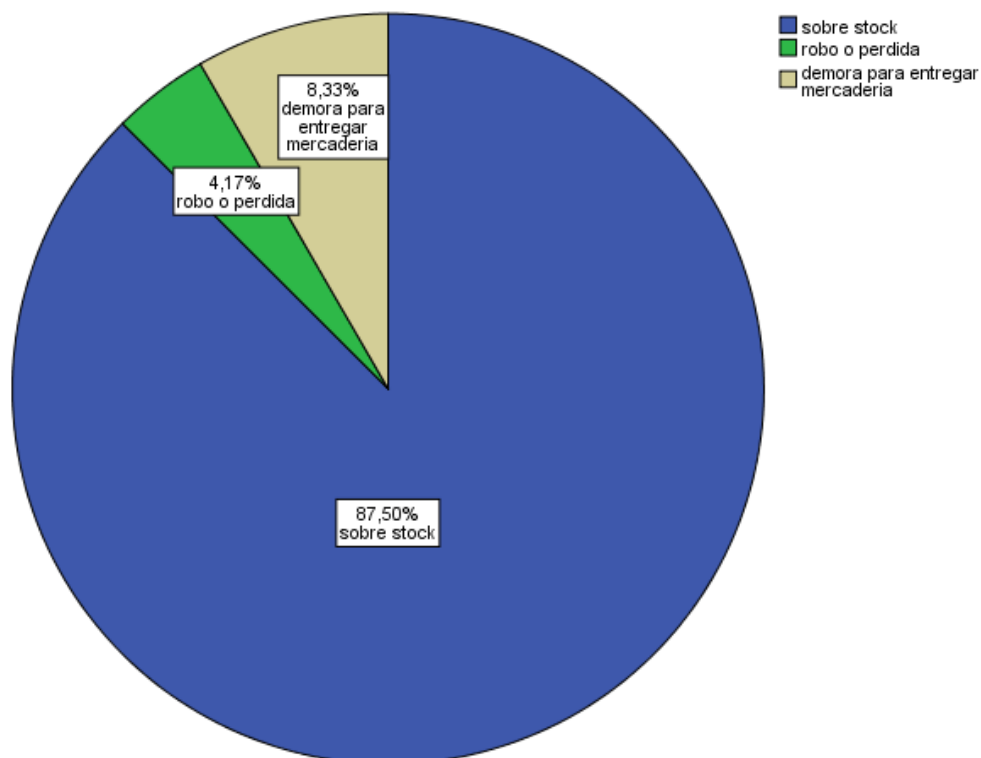


Interpretación:

Con respecto a la pregunta del tiempo que las distribuidoras farmacéuticas retiran un producto pronto a vencerse, donde respondieron que un 66.67% lo retira con tres meses de anticipación y un 33.33% lo retiran con seis meses antes.

TABLA 30 FALTA DE CONTROL DE INVENTARIOS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
sobre stock	21	87,5
robo o perdida	1	4,2
demora para entregar mercadería	2	8,3
Total	24	100,0

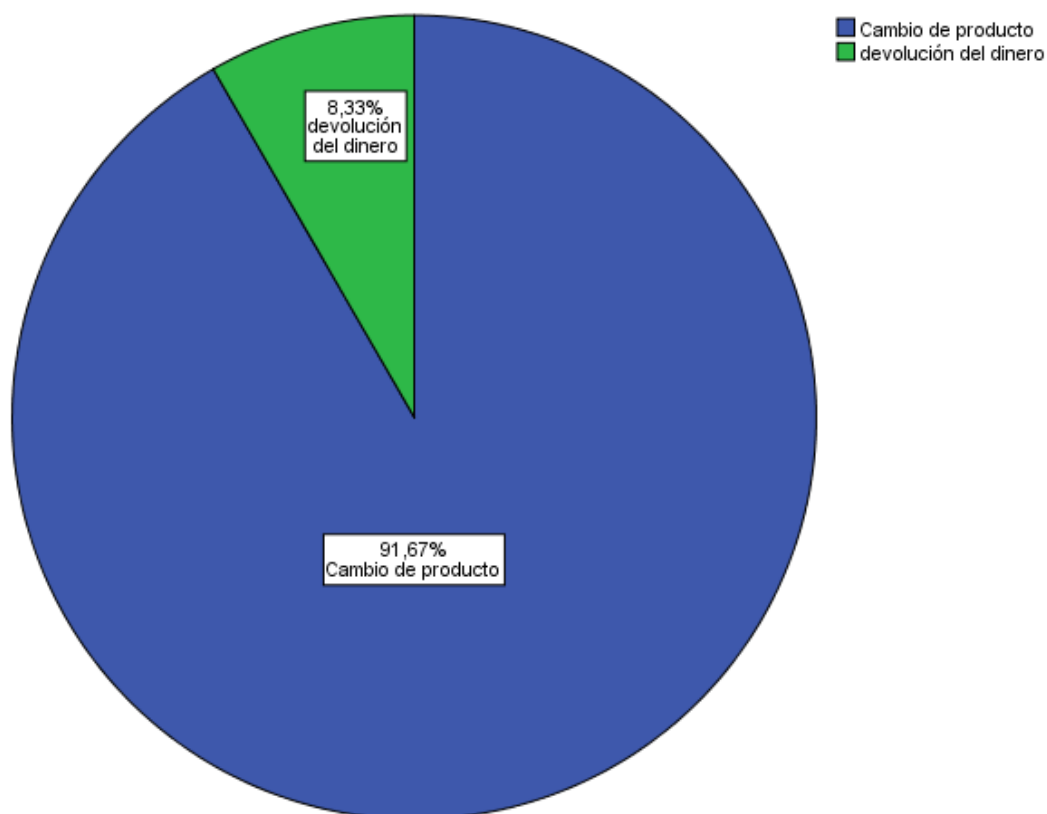
GRAFICO. 19 FALTA DE CONTROL DE INVENTARIO**Interpretación:**

Las distribuidoras encuestadas indicaron sobre las consecuencias que puede originar la falta de inventarios que un 87.50% será el sobre stock que esto puede generar, el 8.33% que hay demora en de la entrega de la mercadería y el 4.17% respondieron que se puede originar pérdida o robo de los productos farmacéuticos

TABLA 31 SOLUCIÓN A ENTREGAS ERRÓNEAS

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Cambio de producto	22	91,7
devolución del dinero	2	8,3
Total	24	100,0

GRAFICO. 20 ENTREGAS ERRÓNEAS



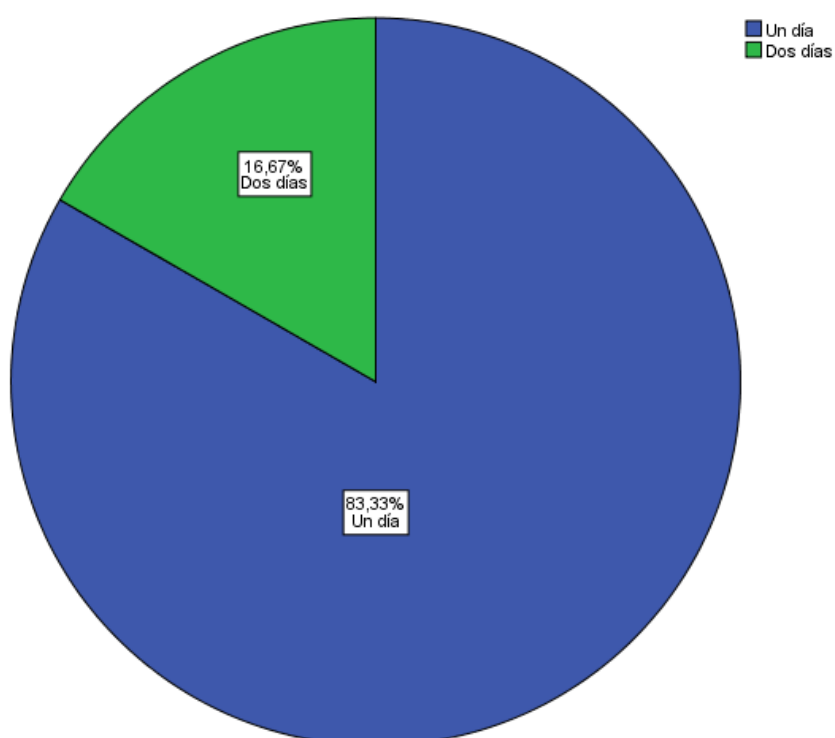
Interpretación:

De las veinticuatro distribuidoras encuestadas, sobre la pregunta de cómo la distribuidora soluciona una entrega de los pedidos erróneos; 91.67% señalaron que se realiza un cambio del producto y el 8.33% se genera la devolución de su dinero.

TABLA 32 TIEMPO DE ENTREGA DEL PEDIDO

Categoría	Frecuencia	Porcentaje %
Un día	20	83,3
Dos días	4	16,7
Total	24	100,0

GRAFICO. 21 TIEMPO DE ENTREGA DE PEDIDO



Interpretación:

De la pregunta sobre el tiempo de demora en entrega indicaron que un 83.3% se demoran un día para la entrega de los pedidos y un 16.6% la demora del pedido es de dos días.

DISCUSION

En el presente trabajo de investigación sobre “gestión de riesgos de inventarios y su incidencia en la situación financieras de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa – Arequipa .2017”. que tuvo como objeto de estudio 30 empresas de la industria farmacéutica, y se tomó una muestra de 24 que apoyaron y brindaron la información requerida.

De acuerdo a los datos que proporcionados y basados en el análisis de los resultados obtenidos se acepta nuestra hipótesis “la Gestión de riesgos de inventarios sirve para mejorar la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa, el cual tendrá un resultado positivo en la mejora de la gestión financiera para las empresas farmacéuticas.”, ya que las empresas distribuidoras no cuentan con una gestión de riesgos y no saben que en cada proceso puede originar pérdidas , faltantes , además el personal no está capacitado para el manejo de los medicamentos.

Es por ello de la importancia de gestión de riesgos, para un adecuado manejo de los medicamentos porque permitirá ayudar a operar de forma correcta las entradas y salidas de medicamentos.

CONCLUSIONES

- Primera:** Obteniendo los resultados de la presente investigación se pudo identificar los factores de riesgos en el ingreso, almacenamiento y la salida de mercaderías, dando como resultados falencias en el control de ingresos y salidas de las mismas en el sistema que manejan las distribuidoras farmacéuticas, el conteo y revisión del estado en que se encuentran los productos y su respectiva distribución, además el personal que está encargado del almacén no está capacitado para el manejo de los medicamentos.
- Segunda:** Según el análisis en la evaluación de riesgos, las distribuidoras farmacéuticas presentan deficiencias significativas con respecto a los procedimientos que estas llevan en el área de almacén, esto afecta y se ve reflejado en los estados financieros es por ello que recurren a financiamientos.
- Tercera:** Es importante establecer procedimientos y alternativas para un buen control de inventarios de tal forma que pueda evitar pérdidas en mercaderías ya

sea por obsolescencia, mercadería caducada, sobre stock, robo o fallos que generen pérdidas.

Cuarta: De la información recolectada, se puede concluir que en las distribuidoras farmacéuticas el control y la gestión de inventarios influye significativamente en los estados financieros ya que el control ayuda a tener un mejor registro de mercaderías y así se podrá tener una visión de la situación real, que su información sean fidedignos y por ende no afecte al cumplimiento de los objetivos, metas trazadas y la situación financiera de la empresa , es por ello que con una buena gestión de riesgos se tiene una mayor vigilancia sobre los procesos, operaciones diarias que se realizan y solucionar los riesgos a los que se está expuesto.

RECOMENDACIONES

- Primera:** El sector farmacéutico debe tener un manual de organización y funciones que este en ella establecidos todo los procesos desde el momento que se realiza la orden de compra hasta el momento de almacenamiento de la mercadería en las respectivas áreas.
- Segunda:** Verificar que el personal de área de almacén tenga los conocimientos necesarios para una correcta manipulación de medicamentos y tenga un buen desempeño en su respectivo trabajo a demás motivar más al personal premiándolos por sus desempeño en su área de trabajo , también si no cumplen con las obligaciones encomendadas implantar sanciones .
- Tercera:** Pedir informe mensual de los almaceneros, jefe de logística, químico farmacéutico o el encargado y esto tiene que ser aprobado por gerencia ,en ella deben estar los procesos desde el momento de recepción de mercadería, con la finalidad de saber los riesgos que hay en cada proceso así mejorarlos o cambiarlos.

Cuarta: Si no se lleva un buen manejo en cada proceso esto se verá reflejado al cierre de cada periodo si la empresa obtuvo perdida o ganancia. De esa forma poder proyectarse a corto, mediano o largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación (3ra edición ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Calluchi, J. E. (2011). Análisis del sistema del control interno para optimizar de la gestión en el proceso de adquisición de equipos biomédicos a través de organismos internacionales (Unops), en la red asistencial la libertad- ESSALUD ". 79. Lima.
- Cardenas, S. E. (2015). el control interno y su incidencia en la rentabilidad económica del sector construcción - inmobiliario en Arequipa : caso empresa S&D construcciones sac , 2013. Arequipa, Peru.
- Consuelo, M. Q. (2006). Administración de riesgos un enfoque empresarial .
- Cuarite, S. M. (2016). El sistema de control interno y su relación con la gestión financiera de la empresa ferreyros s.a. sede de operación toquepala , año 2015. Tacna.
- Dessiré, H. A.-T. (Octubre de 2007). Propuesta de mejora en el sistema de control interno del inventario de la empresa Cenprofot C.A; Para lograr eficiencia en el control de existencias de materiales y productos fotográficos. Barbula.
- Díaz, d. S. (1995). Marketing Plublishi. Madrid España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Gerardo, G. (2002). Contabilidad Financiera. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, R. B. (2014). Metodología de la Investigación. México, México: Interamericana Eitores. S.A.

- Hidalgo, J. O. (2010). Auditoria de estados financieros. LIMA, Peru: FECAT.
- Johnson, R. W. (s.f.). Administracion de inventarios .
- José María, I. J. (2001). Gestion de riesgos financieros y su enfoque practico. mexico.
- kohler, e. I. (2013). disccionario para contadores .
- Ligia, R. (1993). Asientos de Ajuste en Contabilidad Superior Tomo I. Venezuela: Centro Contable de los Andes .
- López, Á. J. (2011). Contabilidad Intermedia. México, D.F.: Mc Graw-Hill/Interamericana Editores.
- López, Á. J. (2012). Contabilidad Intermedia Tercera Edición. México: McGraw - Hill/Interramericana Editores S.A. de C.V.
- Pedro, Z. (s.f.). Contabilidad General. pág. 95: 5ta edición, Mc Graw Hill.
- Ricardo, A. (2009). la importancia del estudio de control interno en las empresas.
- Sanchez, m. s. (2017). el control interno y su influencia en la gestión de inventarios de las empresas del Perú: caso de la empresa distribuidora e importadora farmacéutica sac. de iquitos. chimbote-peru.
- Santos, D. d. (1995). Compras e Inventarios. Madrid - España: Ediciones Diaz de Santos S.A.
- Santos, D. d. (1995). Marketing Publishing. Madrid España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Solís, A. J. (2017). Cadena de Suministro y Logística. Lima - Perú: Fondo Editorial.
- Suarez, A. (1991). la moderna auditoria un analisis conceptual y metodologico . España : McGraw.

Vizcarra, j. (2007). Fundamentos del control interno.

ANEXOS

CUESTIONARIO

Tema: Gestión de riesgos de Inventarios

Reciba un cordial saludo y un gentil agradecimiento por colaborar con la siguiente encuesta de investigación, con el fin de obtener información específica sobre el tema “De inventarios para mejorar la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa”

Instrucciones: a continuación se presenta una serie de preguntas seleccione marcando la opción que considere más pertinente. Por favor no dejar preguntas sin responder.

ÁREA ALMACÉN

1. ¿Quién realiza el pedido?

- a) Químico farmacéutico
- b) Encargado de almacén
- c) Gerente
- d) Jefe de compras

2. ¿Con cuántos proveedores principales trabaja?

- a) 1 – 5
- b) 5 – 10
- c) 10 a más

3. ¿Cuál es el monto de compra por proveedor

- a) S/ 0.00 – S/ 1,000.00
- b) S/ 1,000.00 – S/ 3,000.00
- c) S/ 3,000.00 – S/ 5,000.00
- d) S/ 5,000.00 a más

4. ¿Cada cuánto tiempo se solicita los pedidos a proveedores?

- a) Diario
- b) Semanal
- c) Quincenal
- d) Mensual

- e) Otros
5. **¿Cómo la distribuidora soluciona los pedidos erróneos?**
- a) Con devolución
 - b) Con cambio de producto
 - c) Descuento al jefe de compras
 - d) Otros (especifique) _____
6. **¿Cuántas personas laboran en el área de almacén?**
- a) 1-5
 - b) 5-10
 - c) 10 a más
 - a) Nunca
7. **¿Quién es el responsable de ingresar los productos al sistema (software)?**
- a) Químico farmacéutico
 - b) Encargado de almacén
 - c) Gerente
 - d) Jefe de compras
8. **¿Cómo es la distribución de los productos en los almacenes?**
- a) Por acción farmacológica
 - b) Por orden alfabético
 - c) Por laboratorios
 - d) Según el tipo de producto
 - e) Por afinidad
9. **¿La distribuidora cuenta con las áreas indicadas según DIGEMID?**
- a) Si
 - b) No
 - c) No sabe

10. ¿Con cuánto tiempo de anticipación se retira un producto farmacéutico, pronto a vencerse?

- a) Tres meses antes
- b) Seis meses antes
- c) Un año antes
- d) Otros (especifique) _____

11. ¿Qué consecuencias puede originar la falta de control de inventarios?

- a) Sobre stock
- b) Medicamentos vencidos
- c) Robo o pérdida
- d) Demora para entregar la mercadería
- e) No sabe

12. ¿Cómo la distribuidora soluciona las entregas de los productos erróneos?

- a) Cambio de producto
- b) Descuento al jefe de almacén
- c) Devolución del dinero
- d) Otros(especifique)

13. ¿Cuánto tiempo se demora para entregar el pedido?

- a) Un día
- b) Dos días
- c) Una semana
- d) Un mes

CUESTIONARIO

Tema: Gestión de riesgos de Inventarios

Reciba un cordial saludo y un gentil agradecimiento por colaborar con la siguiente encuesta de investigación, con el fin de obtener información específica sobre el tema “De inventarios para mejorar la situación financiera de las distribuidoras farmacéuticas Arequipa”

Instrucciones: a continuación se presenta una serie de preguntas seleccione marcando la opción que considere más pertinente. Por favor no dejar preguntas sin responder.

CONTADOR PÚBLICO

- 1. ¿La empresa cuenta con algún tipo de seguro contra riesgos para los medicamentos farmacéuticos?**
 - a) Si
 - b) No
 - c) No sabe
- 2. ¿Qué tipo de seguro cuenta la distribuidora?**
 - a) Seguro contra incendio
 - b) Seguro contra robo
 - c) A y B
 - d) Ninguno
- 3. ¿Qué tipo de planificación financiera realiza en la empresa?**
 - a) corto plazo
 - b) largo plazo
 - c) corto y largo plazo
- 4. ¿Qué porcentaje de sus compras se realizan al contado?**
 - a) 0 % - 25%
 - b) 25% - 50%
 - c) 50% - 75%
 - d) 75% - 100%

5. ¿Qué porcentaje de sus compras se realizan al crédito?

- a) 0 % - 25%
- b) 25% - 50%
- c) 50% - 75%
- d) 75% - 100%

6. ¿En cuánto ascienden sus ventas mensuales?

- a) 20,000.00 – 50,000.00
- b) 50,000.00 – 100,000.00
- c) 100,000.00 a más

7. ¿Qué porcentaje de sus ventas se realizan al contado?

- a) 0 % - 25%
- b) 25% - 50%
- c) 50% - 75%
- d) 75% - 100%

8. ¿Qué porcentaje de sus ventas se realizan al crédito?

- a) 0 % - 25%
- b) 25% - 50%
- c) 50% - 75%
- d) 75% - 100%

9. ¿Su liquidez se ve interrumpida por sus ventas al crédito?

- a) poco
- b) regular
- c) mucho

10. ¿La distribuidora obtiene créditos como préstamos o financiamiento para la compra de mercadería?

- a) si
- b) no

11. ¿En qué porcentaje obtiene créditos, préstamos o financiamientos para la compra de mercadería?

- a) 0 % - 25%
- b) 25% - 50%
- c) 50% - 75%
- d) 75% - 100%

12. ¿De dónde proviene sus créditos, préstamos o financiamiento?

- a) bancos
- b) cajas de ahorro
- c) proveedores
- d) prestamistas privados

13. ¿El control de inventarios incide en la rentabilidad de la distribuidora, y en qué porcentaje?

- a) 0 % - 25%
- b) 25% - 50%
- c) 50% - 75%
- d) 75% - 100%

14. ¿La distribuidora ha generado rentabilidad y en qué porcentaje?

- a) 0 % - 25%
- b) 25% - 50%
- c) 50% - 75%
- d) 75% - 100%

15. ¿Cree usted que una buena gestión de riesgos de inventarios ayudaría en la rentabilidad de la distribuidora?

- a) poco
- b) regular
- c) mucho

GLOSARIO

- **Acción de la compañía:** Su accionar como distribuidora farmacéutica es tener la finalidad en su comercialización teniendo siempre como la distribución de medicamentos mediante secciones de reparto a los diferentes hospitales, y proporcionando en forma menor a sanatorios, centros de salud, clínicas y a las distintas cadenas de farmacias.
- **Créditos:** es un contrato de préstamo que realiza una entidad financiera.
- **Distribuidora:** Es una entidad que se dedica a la compra y venta de productos terminados.
- **Financiamientos:** son préstamos otorgados a empresas o persona natural para beneficio de estos.
- **Instalaciones:** Son aquellas a realizar toda la actividad que lleva a comercializar los productos y llevar un adecuado control de los diferentes insumos médicos de los mismos y las distintas maneras en distribuir el producto
- **Liquidez:** capacidad que posee un persona o entidad para con sus obligaciones.
- **Mercadería:** conjunto de bienes que son mantenidos para la venta
- **Productos:** Siempre manteniendo su orden de importancia principalmente para los hospitales tales como: soluciones intravenosas, ampollitas, línea de productos oncológicos, anestésicos, material de curación, equipos de venoclisis, etc.